DAS MAGAZIN DES BRANCHENINSTITUTS FÜR PROZESSOPTIMIERUNG – AUSGABE 5

get PROZESSBOTE

BIPRO



JUBILÄUMSEDITION

Vom Standard zur gelebten Praxis – Start der nächsten Evolutionsstufe

ERGO setzt beim BIPRO Standard weiter auf Mitgestaltung – und sogar noch mehr.

„Was wir uns wünschen, ist eine Win-win-win-Situation“

Ein Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der AGILA Haustierversicherung.

Mehr als nur eine technische Schnittstelle

Wie BIPRO Menschen verbindet – und warum Vielfalt ein Erfolgsfaktor ist.



20 JAHRE BIPRO:
WIR GRATULIEREN!

20 Jahre, in denen BIPRO Maßstäbe im Versicherungsmarkt gesetzt hat. Maßstäbe, die auch uns als Versicherungsexperte im Wohngebäudebereich prägen – und eine Basis für unsere Weiterentwicklung sind.

DOMCURA

Liebe Leserinnen und Leser,

20 Jahre gemeinsames Gestalten, Vernetzen und Standardisieren – das ist für mich vor allem ein Anlass zur Dankbarkeit.

Was als Initiative einiger weniger Engagierter begann, ist heute eine starke Community, die die digitale Infrastruktur unserer Branche maßgeblich prägt. Über 300 Unternehmen stehen inzwischen für einen gemeinsamen Anspruch: Prozesse vereinfachen, Standards etablieren und Zusammenarbeit effizient gestalten.

Dieser Weg war nicht immer einfach. Unterschiedliche Interessen, technologische Umbrüche und regulatorische Anforderungen haben uns immer wieder gefordert. Doch genau darin liegt unsere Stärke: im Miteinander. In der Bereitschaft, trotz Wettbewerb gemeinsam Lösungen zu entwickeln und Verantwortung für die Zukunft zu übernehmen.

Denn das eigentliche Erfolgsgeheimnis sind die Menschen – engagierte Expertinnen und Experten, die Innovationen vorantreiben und digitale Vernetzung Realität werden lassen.

Heute bilden unsere Standards die Grundlage für Effizienz, Investitionen und innovative Geschäftsmodelle. Gleichzeitig stehen wir vor neuen Herausforderungen: Künstliche Intelligenz, Plattformökonomie und digitale Souveränität verlangen nach noch mehr Zusammenarbeit und Geschwindigkeit.

Ich bin überzeugt: Wenn wir diesen Geist bewahren, werden wir auch die Zukunft unserer Branche erfolgreich mitgestalten.

Besonders freue ich mich darauf, euch im Rahmen unserer Veranstaltung – sei es bei den vielfältigen Vorträgen, der Award-Verleihung oder unserer Abendveranstaltung „Spätschicht"– begrüßen zu dürfen. Darüber hinaus seid ihr eingeladen, euch bei verschiedenen Austauschmöglichkeiten einzubringen, etwa an den Ausstellerständen, in den Open-Space-Bereichen oder in unserem neuen Format Masterclass.

Ich wünsche uns allen einen tollen BIPRO Tag 2026 und viel Spaß beim Lesen dieses Magazins!



Herzliche Grüße
Euer



Frank Schrills,
Geschäftsführender Präsident

Inhalt

3 VORWORT

6 **Wie zwei Welten zusammenwachsen: Die Zusammenführung der BIPRO Services im neuen BarmeniaGothaer Konzern**
Eric Hambuch

11 **Vom Standard zur lebendigen Service-Plattform: Wie Drittanbieter-Services den BIPRO Hub fachlich erweitern können**
Christoph Dittrich

14 **20 Jahre BIPRO: KI, Regulatorik und eine Branche im Wandel Bleibt BIPRO für AXA unverzichtbar?**
Anne Krämer und Dirk Friedrichs

18 **Strukturierte Schadenmeldungen im Praxistest: Was sich für Versicherer beim Schadeneingang verändert**
Sarah Forster

22 **Digitalisierung der Allianz im Maklermarkt: Eine Zeitreise von den Anfängen bis heute**
Frank Ring

24 **Brauchen wir „Herrn Kaiser" noch? – Wie KI, Self-Service und radikale Geschwindigkeit den Versicherungsvertrieb neu definieren**
Markus Schnüpke

28 **Warum dauert das denn so lange? Ein Blick hinter die Kulissen**
Kristof Jakubczak

30 **Wenn Datenqualität über Zukunft entscheidet – Warum BIPRO, flexible Datenarchitekturen und KI zusammengehören**
Claudius Grieser

34 **Vom Standard zur gelebten Praxis: Start der nächsten Evolutionsstufe**
Dirk Erdmann

40 **BIPRO – bewährte Standards auch für digitale Endkundenprozesse**
Dr. Manuel Reimer und Dzmitry Permiakou

42 **Von der BIPRO Schnittstelle zur datengetriebenen Intelligenz Einheitliche Semantik, professionelles Datenmanagement und KI als Fundament nachhaltiger Automatisierung**
Arne Iwers, Benedict Reimers und Marco Schmidt-Spaniol

46 AUSSTELLERPORTRAITS

51 Digitales Maklerbüro 2025/26 – Vom Impuls zur Bewegung
Sascha Kalkbrenner

54 Der BIPRO Hub 2026: Vom Versprechen zur belastbaren Infrastruktur
Jonas Scharner

58 Gemeinsam erfolgreicher: Weshalb Branchennetzwerke immer wichtiger werden
Stefan Raake

60 Vertragsdatenübertragung mit BIPRO oder GDV – Spannungsfeld und Lösungsansätze
Sven Mahncke und Sergius Mohr

65 „Was wir uns wünschen, ist eine Win-win-win-Situation“
Interview mit Thomas Vogel

68 Digitale Standards als Fundament: 20 Jahre BIPRO und warum Standardisierung Zukunft sichert
Jürgen Brück

72 Mehr als nur eine technische Schnittstelle: Wie BIPRO Menschen verbindet – und warum Vielfalt ein Erfolgsfaktor ist.
Anke Joeressen und Julia Hölzl-Umminger

76 Systemablösung unter Realbedingungen – von der GDV-Datennorm zu BIPRO 430.4
Duc Viet Vo Van, Sascha Beck und Philipp Seichter

83 FACT-SHEET BIPRO RADAR UND BIPRO AWARD

84 Intelligente Prozessgestaltung: Zusammenspiel von Standards, KI und Mensch
Jennifer Sals

88 Plug-and-Play statt Spezialverkabelung: Standard-API für BIPRO
Marcel Keller und Louis Heine

92 BIPRO Strategie auf dem Prüfstand
Thomas Beckmann

94 Die unterschätzte Macht der Standards
Lars Malinowsky

96 SCHLUSSWORT VON DR. GERRIT BÖHM

97 UNSERE MITGLIEDER

100 IMPRESSUM

Wie zwei Welten zusammenwachsen:



Die Zusammenführung der BIPRO Services im neuen BarmeniaGothaer-Konzern

Vor knapp zwei Jahren haben sich die Barmenia und die Gothaer zu einem gemeinsamen Konzern zusammengeschlossen – ein Schritt, der nicht nur strategisch bedeutend war, sondern auch tiefgreifende technische Veränderungen nach sich zieht.

Ein zentrales Thema dabei: die Harmonisierung der BIPRO Services. Denn für unsere Vertriebspartner sollen Prozesse künftig einfacher, einheitlicher und effizienter werden. Doch wie verschmelzen zwei historisch gewachsene Service-Landschaften? Welche Optionen wurden im Konzern diskutiert? Welche Vor- und Nachteile bringen die verschiedenen Wege mit sich?

Dieser Artikel bietet einen Blick hinter die Kulissen der Fusion und zeigt, wie wir den Weg zu einem gemeinsamen, zukunftsfähigen BIPRO Serviceangebot gestalten.

Warum zentrale BIPRO Services entscheidend sind

Als Barmenia und Gothaer vor zwei Jahren ihren Zusammenschluss vollzogen, standen zunächst kulturelle und organisatorische Fragen im Mittelpunkt. Für den Exklusivvertrieb wurde bereits zum Start eine Übergangslösung geschaffen, während parallel neue Projekte – darunter ein gemeinsames CRM System – aufgesetzt wurden.

Mit der Fusion beginnt nun die schrittweise Ablösung der bestehenden Produkte der verschiedenen Risikoträger zugunsten neuer, gemeinsamer Lösungen. Damit unsere Vertriebspartner einen konsistenten Marktauftritt und einen einheitlichen Zugang zu den Konzernprodukten erhalten, sind harmonisierte Services unverzichtbar.

Hinter den Kulissen gilt es jedoch, zwei historisch gewachsene technische Landschaften zusammenzuführen. Für eine erfolgreiche Post-Merger-Integration ist deshalb die zügige Konsolidierung von Prozessen und Anwendungen in eine tragfähige Zielarchitektur entscheidend.

Zwei gewachsene BIPRO Welten, ein gemeinsames Ziel

Beide Häuser bieten ihren Vertriebspartnern bereits heute stabile und fachlich ausgereifte digitale Services. Intern unterscheiden sich die Anwendungslandschaften jedoch deutlich. Der gemeinsame Markenauftritt der *BarmeniaGothaer* führt dadurch intern zu Parallelstrukturen und erhöht die technische Komplexität. Für unsere Partner bedeutet das: Je nach Sparte, Produkt oder Risikoträger erleben sie heute unterschiedliche Zugänge und Prozesse.

Die IT-Transformation hat daher eine klare Aufgabe: die Systeme zukunftsfähig zusammenzuführen, Prozesse zu vereinheitlichen und das Produktportfolio zu konsolidieren – ohne den Markt aus dem Blick zu verlieren.

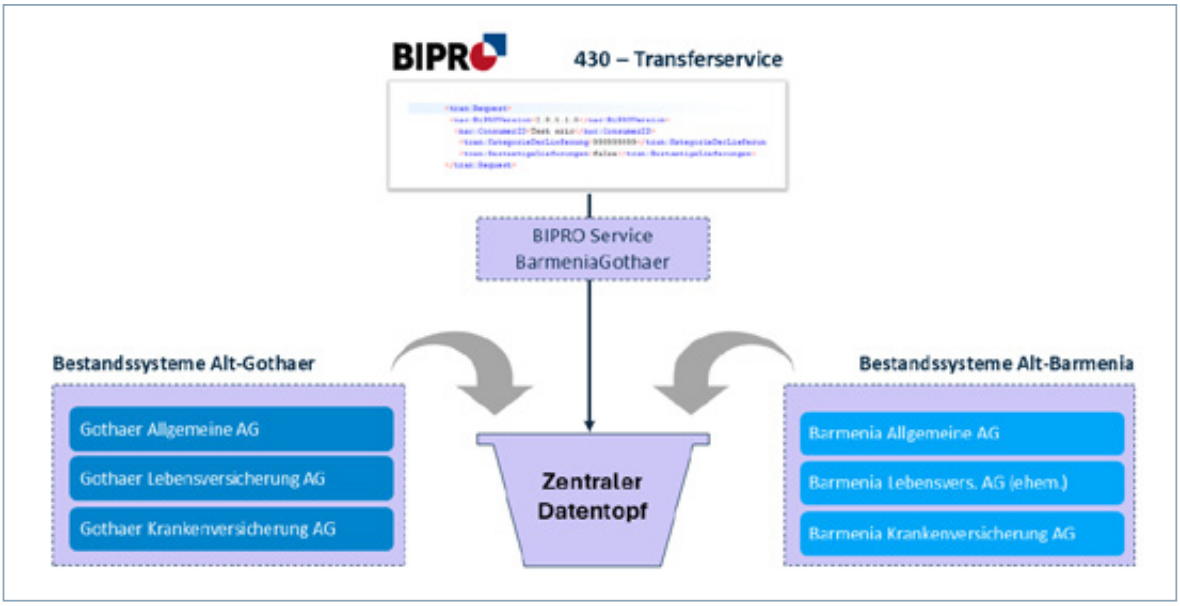
Dabei haben wir für das digitale Angebot an Makler drei wesentliche Ziele definiert:

1. **Eine einheitliche Benutzerkennung für alle Services**
2. **Die 360° Sicht auf alle relevanten Kunden , Vertrags und Vermittlerdaten**
3. **Harmonisierung und Abbau redundanter Strukturen im Konzern.**

Das Zielbild: Einheitliche, zukunftsfähige BIPRO Services

Das Ziel liegt auf der Hand: Wir möchten nach innen wie außen unsere Prozesse und Services straffen und das Beste aus beiden Häusern verbinden. Dies beginnt mit der Anmeldung an unseren Services. Mit *easyLogin* ist bereits ein branchenweiter Single-Sign-On-Standard geschaffen wurde, der schon heute Zugang zu allen Services bietet. Jedoch unterscheiden sich die Registrierungsprozesse in den Häusern noch, auch nutzt noch lange nicht jeder Makler *easyLogin* für alle seine Zugänge.

Deshalb müssen wir im ersten Schritt die Benutzerzugänge vereinheitlichen, angefangen von der Registrierung, Anmeldung und Freischaltung für die verschiedenen Services.



◀ Abbildung 1: Zentraler Datentopf

Zwei Lösungswege im Vergleich: Zentralisierung vs. Proxy-Lösung

Kernbereiche wie Partnerverwaltung, Provision, Zahlungsverkehr oder Bestandssysteme sind technisch und fachlich hochkomplex, enthalten umfangreiche Altdaten und müssen während des Umbaus gleichzeitig weiterhin zuverlässig betrieben werden. Zudem unterscheiden sich Datenmodelle, Prozesse, Schnittstellen und die Umsetzung regulatorischer Anforderungen in beiden Häusern deutlich. Unsere Vertriebspartner sollen davon jedoch so wenig wie möglich spüren. Daher haben wir intern verschiedene Lösungsansätze geprüft. Die beiden zentralen Stoßrichtungen stelle ich im Folgenden vor.

Ansatz 1: Zentralisierung ausgewählter BIPRO Services

Beim ersten Ansatz gibt es bereits eine zentrale Datenquelle, z. B. weil die Konsolidierung im Rahmen der Post-Merger-Integration schon so weit fortgeschritten ist.

Aus den bisherigen Erfahrungen empfehle ich, mit dem Thema *Identity & Access* zu beginnen, also die Benutzerverwaltung mit Authentifizierung und Autorisierung. Wo Bestands- und Partnersysteme noch nicht konsolidiert sind, hat sich ein *zentraler Datentopf* bewährt, in dem die Daten aus den verschiedenen Vermittler-, Bestands- und Partnersystemen in einem einheitlichen Format konsolidiert werden. Eine Speicherung im BIPRO Datenmodell bietet sich hier geradezu an, weil so ein branchenweites Datenmodell genutzt werden kann, und die notwendigen Transformationen in beiden Häusern bereits existieren. (Abb. 1)

Mit diesen Voraussetzungen sind nun zentrale Services für die *Authentifizierung* (Norm 260/410), *Suche* und *Bestandsauskunft* (Normen 480 und 50x) leicht zu realisieren. Darauf aufbauend kann in einem späteren Schritt dann auch der

▼ Tabelle 1: Vor- und Nachteile zentralisierter Services

Vorteile	Nachteile
Einheitliche Endpunkte für Anbindung	Hohe Integrationsaufwände für die Alt- und Zielsysteme
Geringere Komplexität im Service	Große Abhängigkeit vom Gesamtplan der Post-Merger-Integration
Einfache Administration, Support und Wartung	Umstellung bei allen Anbindungspartnern notwendig

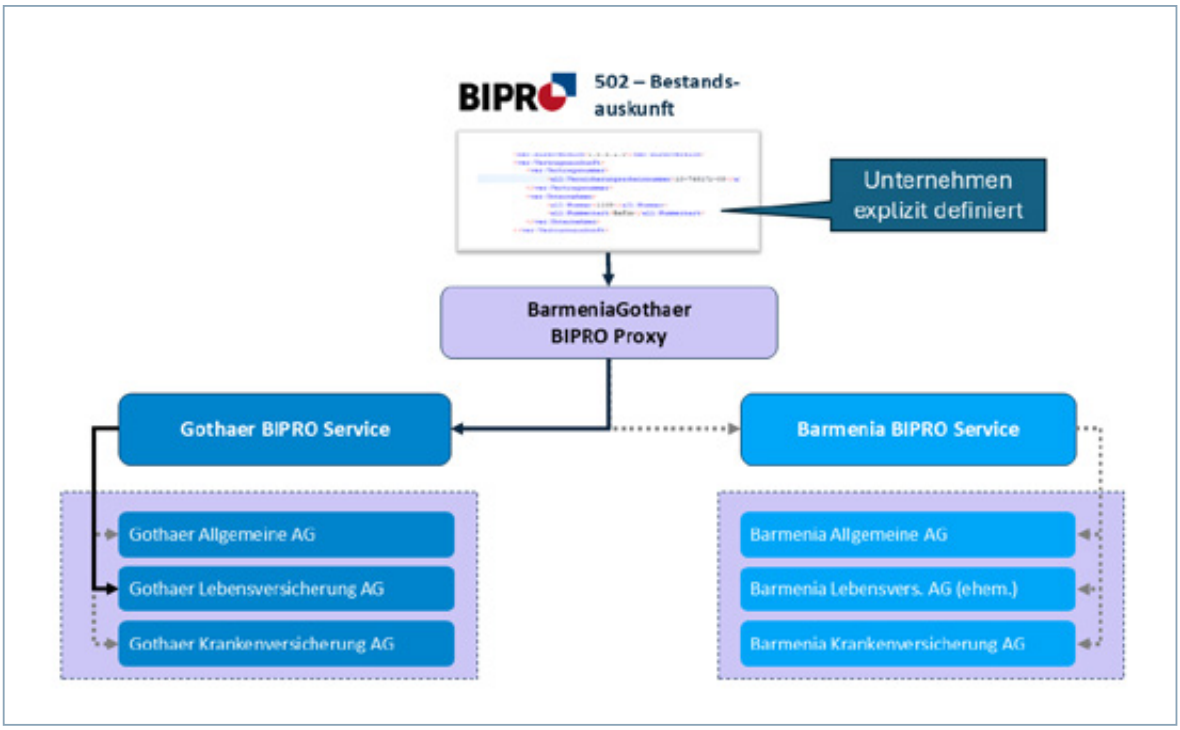


Abbildung 2: Beispiel für Proxy-Lösung

Transferservice für die Maklerpost (Norm 430) über alle Risikoträger von einem Endpunkt ausgeliefert werden.

Für unsere Anbindungspartner bedeutet das: ein Service mit einheitlichen Datenstrukturen und Prozessen für den gesamten Konzern und damit eine echte 360°-Sicht auf Kunden und Bestände. (Tab.1)

Die zentrale Lösung stellt nach außen bereits den erwünschten Zielzustand her, so dass weitere Konsolidierungsvorhaben transparent in den Folgejahren gestaltet werden können ohne die Vertriebspartner beeinflusst werden.

Ansatz 2: Proxy-Lösung als Brückentechnologie

Mit dem zweiten Ansatz lässt sich ein vermeintlich schnellerer Erfolg darstellen. Ein Proxy vor den beiden bestehenden BIPRO Services der beiden Unternehmen verteilt die Anfragen.

Damit entstehen vorübergehend jedoch drei BIPRO Services: zwei der bestehenden Services und zusätzlich ein neuer Service. (Abb. 2)

Auch dieser Ansatz erfordert einen einheitlichen Authentifizierungsservice und baut weiter Komplexität auf – der Preis für eine schnelle Lösung. Solange die alten BIPRO Services verfügbar bleiben, besteht kein Anreiz bei den Partnern für eine Aktualisierung der technischen Anbindung. (Tab. 2)

Trotz der genannten Nachteile bietet sich in einigen Szenarien eine Proxy-Lösung an. Immer dann, wenn bereits am Eingang entschieden werden kann, welcher Risikoträger betroffen ist, die Datenmodelle sich nicht wesentlich unterscheiden, aber die internen Prozesse in den Risikoträgern noch nicht konsolidiert sind, ist mit diesem Ansatz ein einheitlicher Service nach außen schnell darstellbar.

▼ Tabelle 2: Vor- und Nachteile einer Proxy-Lösung

Vorteile	Nachteile
Schnelles Time-to-Market für einheitliche Endpunkte	Aufbau zusätzlicher Komplexität und technischer Schulden im PMI
Bestehende fachliche Logiken der Einzelhäuser bleiben nutzbar	Wartung, Betrieb und Support eines zusätzlichen Vermittlungs-Layers
Minimale Eingriffe in bestehende Systeme	Keine echte 360°-Sicht auf Kunden

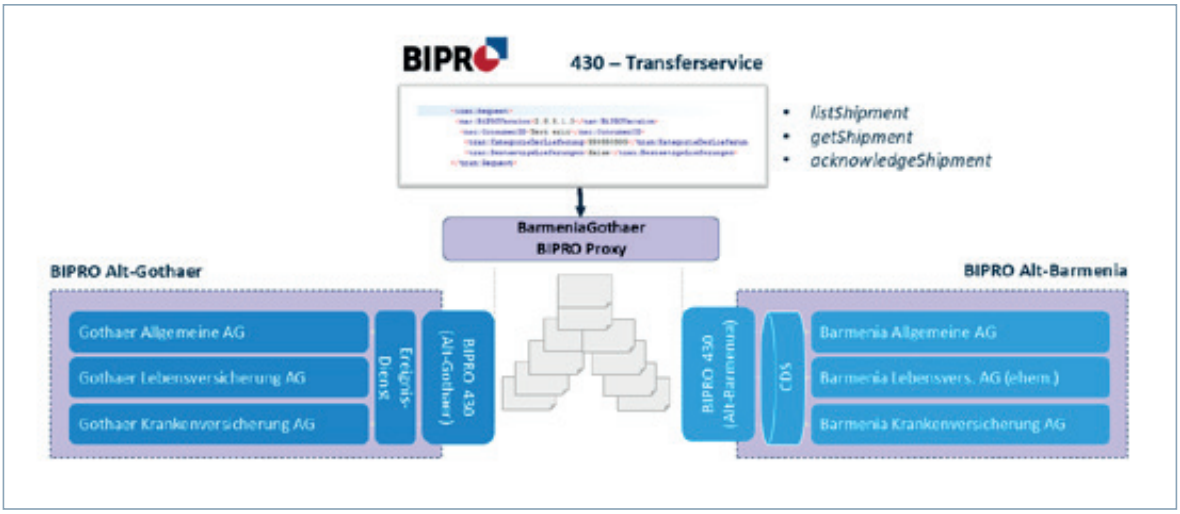


Abbildung 3: Proxy-Lösung für die Maklerpost

Im ersten Schritt bietet sich eine Vertragsauskunft (Norm 502), aber auch Prozesse wie Schadenmeldung (Norm 503) oder Maklermandat (Norm 490) an. Auch eine gemeinsame Maklerpost (Norm 430) ließe sich mit diesem Ansatz schnell an den Markt bringen. Die Datenstrukturen wurden im Rahmen des BIPRO Hubs bereits abgeglichen und jede Lieferung enthält explizit das zuständige Unternehmen. (Abb. 3)

Und was ist mit den TAA-Services?

Die BIPRO TAA-Services der Normreihe 420 enthalten oftmals komplexe Antrags- und Produktlogik und sind eng mit den darunterliegenden Bestandssystemen der verschiedenen Risikoträger verknüpft. Schließlich sollen sie eine vollständige Dunkelverarbeitung der elektronischen Anträge bieten. Mit fortschreitender Konsolidierung des Produktportfolios fallen damit auch TAA-Strecken nach und nach weg.

Aus diesem Grund betreiben wir an dieser Stelle keine aktive Konsolidierung der BIPRO TAA-Services.

Unser Fahrplan zur gemeinsamen BIPRO Zukunft

Die größte Herausforderung für einheitliche BIPRO Services liegen in den konsolidierten Vermittlerstammdaten und darauf aufbauend einer übergreifenden Authentifizierung. Sobald dies erreicht ist, ist der Weg frei. Dabei stellt die Zentralisierung der Daten unsere primäre Stoßrichtung dar, weil wir nur so eine 360°-Sicht auf Kunden- und Verträge sicherstellen können. Sobald dies geschehen ist, wollen wir nur noch einen zentralen Endpunkt je Service anbieten.



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 2, 10:00 – 10:45
Stadthalle

Eure Plattform, euer Weg – Wie der BIPRO-Hub digitale Souveränität in die Hände der Community legt.

Vortrag u.a. mit
Frank Lamsfuß

Eine Proxy-Lösung wird es nur übergangsweise für den Transferservice geben, wobei der neue Service auch gleich die Ziellösung darstellen soll. Wegwerfaufwände möchten wir auf dem Weg damit so gering wie möglich halten.

Unser Anspruch ist es, den Umstellungsaufwand für die technischen Anbindungen unserer Vertriebspartner so gering wie möglich zu halten. Wer heute bereits *easyLogin* zur Authentifizierung oder den *BIPRO Hub* nutzt, sollte die Umstellung im Idealfall gar nicht bemerken.



ERIC HAMBUCH
ist seit 2018 in der IT der BarmeniaGothaer AG tätig und verantwortet seit Jahresbeginn die technischen Aspekte der gemeinsamen Kunden- und Marktplattform.

Vom Standard zur lebendigen Service-Plattform: Wie Drittanbieter-Services den BIPRO Hub fachlich erweitern können



Warum Markt- und Analyse-Services der nächste logische Schritt sind und wie MORGEN & MORGEN diesen Weg gemeinsam mit der Branche vorantreibt

Die Versicherungsbranche hat bei der Standardisierung große Fortschritte gemacht, kämpft aber weiterhin mit gewachsenen Insellösungen, die aufwendig, wenig skalierbar und innovationshemmend sind

.

Angesichts steigender regulatorischer Anforderungen und wachsender Komplexität wird klar: Echte Marktintelligenz entsteht nur, wenn Marktteilnehmer ihre Kompetenzen bündeln und fachliche Mehrwerte auf einer gemeinsamen Infrastruktur aufsetzen.

Mit dem BIPRO Hub entsteht genau eine solche gemeinsame Grundlage. Er markiert einen wichtigen Meilenstein in der Weiterentwicklung von Branchenstandards. Er steht für einen Paradigmenwechsel: weg von vielen bilateralen Punkt-zu-Punkt-Anbindungen, hin zu einem zentralen, skalierbaren Zugang zu standardisierten Daten- und Prozessservices. Damit schafft der Hub eine technische Grundlage, die Komplexität reduziert und Innovation grundsätzlich erleichtert.

Doch genau diese Stärke führt zu einer entscheidenden Anschlussfrage: Reicht es aus, Standards effizient bereitzustellen oder muss der nächste Schritt darin bestehen, auch fachlichen Mehrwert systematisch zugänglich zu machen?

Die Antwort darauf entscheidet, welche Rolle der Hub künftig im Markt einnehmen wird. Bleibt er ein leistungsfähiger Transportkanal oder entwickelt er sich zu einem zentralen Zugangspunkt für fachliche Services, die heute noch dezentral, schwer zugänglich oder nur mit erheblichem Integrationsaufwand nutzbar sind?

Vor diesem Hintergrund engagiert sich MORGEN & MORGEN aktiv in der Weiterentwicklung des BIPRO Hub – gemeinsam mit Versicherern, Vertrieben und Softwareanbietern. Ziel ist es, den Hub perspektivisch um fachliche Services zu erweitern und damit einen neuen Zugang zu Marktintelligenz zu schaffen.

Warum Drittanbieter-Sercvices mehr sind als eine Ergänzung

Versicherungsunternehmen stehen heute unter hohem Veränderungsdruck. Regulatorische Anforderungen nehmen zu, Produktlandschaften werden komplexer und gleichzeitig steigt der Bedarf an belastbaren Entscheidungsgrundlagen in Produktentwicklung, Marktbeobachtung und Vertrieb. Fachbereiche erwarten zunehmend, dass sie auf relevante Informationen und Analysen zugreifen können, ohne auf langwierige IT-Projekte angewiesen zu sein.

Genau hier liegt das eigentliche Potenzial des BIPRO Hub. Er kann mehr sein als eine technische Infrastruktur. Er kann zum Zugangspunkt für fachliche Services werden, die direkt in bestehende Prozesse eingebunden sind und dort echten Mehrwert liefern.

Drittanbieter spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie bringen spezialisierte Inhalte, Analysen und Modelle ein, die in dieser Tiefe nur selten innerhalb einzelner Unternehmen aufgebaut werden können. Der Hub wiederum stellt sicher, dass diese Services standardisiert, skalierbar und ohne zusätzliche Integrationshürden nutzbar sind.

Damit entsteht ein neues Zusammenspiel im Markt: Fachliche Exzellenz auf der einen Seite, standardisierter Zugang auf der anderen. Für Versicherer und Vertriebe bedeutet das vor allem eines: schnellerer Zugriff auf relevante Entscheidungsgrundlagen.

Aus unserer Sicht liegt die große Stärke des BIPRO Hub darin, nicht nur Standards bereitzustellen, sondern perspektivisch auch den Zugang zu fachlichen Services zu vereinfachen. Genau dort entsteht echter Mehrwert, für Versicherer, Vertriebe und letztlich auch für den Markt insgesamt.

Welche Services den Unterschied machen können

Bei der Diskussion um Drittanbieter-Services geht es nicht um einzelne Produkte oder proprietäre Lösungen, sondern um Service-Klassen, die sich grundsätzlich für eine Bereitstellung über den Hub eignen. Entscheidend ist, dass sie einen klar umrissenen fachlichen Nutzen bieten und sich gleichzeitig standardisiert konsumieren lassen. Dazu zählen unter anderem:

- analytische Services zur Markt- und Wettbewerbsbewertung
- strukturierte Bewertungslogiken für Tarife und Leistungen
- Simulationsmodelle zur Unterstützung regulatorischer Anforderungen
- fachliche Entscheidungsunterstützung für Produkt- und Vertriebsverantwortliche

Diese Services greifen nicht direkt in operative Kernsysteme ein. Genau das macht sie besonders geeignet für eine Nutzung über den Hub. Sie liefern Erkenntnisse, Bewertungen oder Simulationen, die sich flexibel in bestehende Prozesse einbinden lassen.

Ein weiterer entscheidender Faktor ist die Skalierbarkeit. Viele dieser Fragestellungen treten bei einer Vielzahl von Marktteilnehmern in ähnlicher Form auf. Der Hub kann hier als Plattform wirken, die einmal entwickelte Services breit verfügbar macht und damit die Effizienz im Markt insgesamt erhöht.

MORGEN & MORGEN als Impulsgeber und Wegbereiter

MORGEN & MORGEN beschäftigt sich seit vielen Jahren mit genau diesen Servicearten. Von Markt- und Tarifbewertungen über Bedingungsanalysen bis hin zu stochastischen Simulationen. Die daraus entstandenen Lösungen werden heute in unterschiedlichen Kontexten eingesetzt und adressieren genau die Fragestellungen, die auch im Umfeld des BIPRO Hub diskutiert werden.

Stand heute ist jedoch keiner dieser Services produktiv über den BIPRO Hub verfügbar. Das ist kein Zufall, sondern Ausdruck eines bewussten Vorgehens. Im Vordergrund steht aktuell nicht die schnelle Platzierung einzelner Lösungen, sondern die gemeinsame Entwicklung eines tragfähigen Modells für fachliche Services im Hub.

MORGEN & MORGEN versteht sich dabei nicht als exklusiver Anbieter,



schufa

Wir können mehr

als Bonität

Mit unseren digitalen Lösungen begleiten wir geschäftliche Prozesse und Transaktionen – von der Identifizierung und Bonitätsprüfung über Geldwäsche- und Betrugsprävention bis zu Nachhaltigkeitsreporting sowie regulatorischer Compliance. Für ein auf allen Ebenen erfolgreiches Risikomanagement.

www.schufa.de

Identifizierung | Betrugsprävention | KYC | ESG

sondern als Impulsgeber. Ziel ist es, gemeinsam mit BIPRO sowie Versicherern, Vertrieben und Herstellern von Maklerverwaltungsprogrammen herauszuarbeiten, welche Services im Alltag wirklich relevant sind und wie sie sinnvoll über den Hub bereitgestellt werden können. Unser Ziel ist nicht, als einzelner Anbieter den Hub mit Services zu besetzen. Uns geht es darum, gemeinsam mit der Branche herauszufinden, welche Services echten Mehrwert liefern, und wie wir dafür eine Struktur schaffen, die auch für andere Anbieter offen ist.
In diesen Gesprächen werden unter anderem folgende Themen diskutiert:

BIPRO Hub:
Mögliche Mehrwerte von MORGEN & MORGEN

- Bedarfs- und Versorgungslückenermittlung
- Tarifierung als T-Komponente im TAA-Prozess
- Leistungs- und Tarifbewertungen (inkl. historischer Tarife)
- Analyse und Bewertung von Versicherungsbedingungen
- Stochastische Simulationen/ Renditeprognosen (z. B. Value-for-Money)
- Vergleichs- und Optimierungsansätze zum neuen AV-Depot
- Renditesimulationen des Standardprodukts im neuen AV-Depot vs. Versicherungsprodukte

Gerade das Thema Altersvorsorgedepot zeigt exemplarisch, wie groß der Bedarf an verständlicher und gleichzeitig belastbarer Entscheidungsunterstützung ist. Neue regulatorische Anforderungen treffen auf bestehende Produktwelten. Ohne geeignete Vergleichs- und Simulationsmöglichkeiten entstehen Unsicherheiten - sowohl in der Produktentwicklung als auch im Vertrieb.

Der Anspruch ist daher klar: Services sollen nicht nur fachlich überzeugen, sondern auch so bereitgestellt werden, dass sie im Alltag tatsächlich genutzt werden. Einfach zugänglich, nachvollziehbar und ohne zusätzliche Komplexität.

Pilotprojekte als bewusst gewählter Weg

Die Weiterentwicklung des BIPRO Hub in Richtung fachlicher Services erfolgt bewusst schrittweise. Pilotprojekte spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie ermöglichen es, konkrete Anwendungsfälle zu testen, Erfahrungen zu sammeln und Anforderungen weiter zu schärfen. Dieser Ansatz hat einen entscheidenden Vorteil: Er schafft Raum für Lernen und Anpassung. Statt frühzeitig auf feste Strukturen festgelegt zu sein, kann sich ein Modell entwickeln, das den tatsächlichen Bedürfnissen des Marktes entspricht.

Gleichzeitig wird so sichergestellt, dass der Hub offen bleibt. Offen für unterschiedliche Anbieter, unterschiedliche Servicearten und unterschiedliche Perspektiven. Genau diese Offenheit ist eine zentrale Voraussetzung dafür, dass sich ein lebendiges Ökosystem entwickeln kann.

Wenn es gelingt, fachliche Services ohne Integrationshürden bereitzustellen, entsteht ein völlig neuer Zugang zu Marktintelligenz. Der BIPRO Hub kann dafür die zentrale Rolle spielen, vorausgesetzt wir gehen diesen Weg gemeinsam.

Fazit

Der BIPRO Hub steht an einem Wendepunkt. Die technische Grundlage ist geschaffen. Die nächste Entwicklungsstufe besteht darin, diese Infrastruktur mit fachlichem Mehrwert zu füllen.

Drittanbieter-Services können dabei eine entscheidende Rolle spielen. Nicht als Ergänzung, sondern als integraler Bestandteil eines Hubs, der den Anspruch hat, den Markt nicht nur zu verbinden, sondern auch inhaltlich voranzubringen.

Damit dieses Modell funktioniert, braucht es mehr als einzelne Lösungen. Es braucht ein gemeinsames Verständnis darüber, wie Services gestaltet, bereitgestellt und genutzt werden sollen: Offen, standardisiert und mit klarem Fokus auf den tatsächlichen Nutzen.
MORGEN & MORGEN möchte hierzu einen Beitrag leisten. Nicht als alleiniger Anbieter, sondern als Wegbereiter für ein Modell, das bewusst offen für weitere Marktteilnehmer ist.

Denn der eigentliche Mehrwert entsteht nicht durch einen einzelnen Service. Er entsteht dort, wo viele gute Services zusammenkommen und für alle zugänglich werden.



CHRISTOPH DITTRICH
Bereichsleiter Produktmanagement und Marketing bei MORGEN & MORGEN und Mitglied im Marktausschuss (MAUS) des BIPRO e.V.

◀ WERBEANZEIGE:

20 Jahre BIPRO: KI, Regulatorik und eine Branche im Wandel



Bleibt BIPRO für AXA unverzichtbar?

Seit seiner Gründung vor 20 Jahren spielt der BIPRO e.V. die zentrale Rolle bei der Digitalisierung und Standardisierung von Prozessen in der Versicherungswirtschaft.

Doch 20 Jahre sind für die Entwicklung und Verbreitung standardisierter digitaler Prozesse eine lange Zeit. Die Branche ist durch Konsolidierung, KI und Regulatorik im Wandel.

Welchen Nutzen hat BIPRO für AXA bisher und wird BIPRO auch zukünftig unverzichtbar bleiben?

Zu Beginn des BIPRO e.V. waren eine strikte Governance und oft als bürokratisch wahrgenommene Abstimmungen notwendig, um die Komplexität und Heterogenität innerhalb der Branche in einen strukturierten Ablauf zu bringen. In den folgenden Jahren hat sich gezeigt, dass die so entwickelten BIPRO Standards einen entscheidenden Beitrag leisten, um diese Komplexität zu beherrschen und Innovationen zu fördern. Die geschaffenen Normen sind dauerhaft und in der Breite verwendbar.

Diese Basis konnten wir seitens AXA bereits früh nutzen und unsere BIPRO Reise im Kfz-Geschäft beginnen. Anfänglich aufwändig und verbunden mit dem Werben um Akzeptanz im Unternehmen, konnten wir schnell die ersten Anträge digital verarbeiten.

Rückblickend war dieser Einstieg das Fundament, um auch in anderen Prozessen und Sparten den erfolgreichen BIPRO Weg einzuschlagen.

Die Rolle von BIPRO in der Digitalisierung

BIPRO hat durch die Normentwicklung die Interoperabilität zwischen Versicherern, Maklern und technischen Dienstleistern erheblich verbessert.

Unsere Anforderungen an diese standardisierten Schnittstellen waren die schnelle und effiziente Anbindung von Systemen im Maklermarkt, um so unmittelbare Erfolge in der Digitalisierung zu erzielen. Und so machten wir uns anfangs auf den Weg nach Höxter oder in den Norden Deutschlands, um mit unseren Partnern die ersten Anbindungsgespräche und Umsetzungen im Bereich TAA Kfz durchzuführen. Schnell zeigte sich, dass die BIPRO Services für Kfz funktionieren, und es folgte die Umsetzung des Deeplinks in unser Maklerportal über die Non-TAA-Norm 440. Die Norm glänzt bis heute mit sehr hohen Zugriffszahlen und das unverändert in der ersten Releaseversion.

Neben Schnelligkeit und Effizienz sind aktuell weitere Treiber hinzugekommen: Die rasante Verbreitung von KI-Anwendungen sowie die verschärften (EU-)Regulatorien erweitern das Anforderungsspektrum. Dies verlangt noch robustere, transparente und datenschutzkonforme Schnittstellen, um Innovationen zu ermöglichen und regulatorische Vorgaben zu erfüllen. Damit rückt der Fokus neben der Geschwindigkeit auch auf eine umfassende, nachhaltige und rechtskonforme Dateninfrastruktur.

Durch diese Fokuserweiterung wird die Balance zwischen Standardisierung und Flexibilität relevanter und die BIPRO Community muss weiter das Tempo erhöhen, um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden.

Der Mehrwert einer gemeinschaftlichen Organisation

Der BIPRO e.V. schafft es, neben der Kernaufgabe Normen zu entwickeln, eine lebendige Community zu bilden, welche alle relevanten Akteure der Versicherungsbranche vereint: Versicherer, Makler und technische Dienstleister in unterschiedlichster Ausprägung. BIPRO bringt mehr als 300 Mitglieder zusammen, um den digitalen Wandel voranzutreiben.

Die daraus resultierenden Lösungen sind belastbar, branchenübergreifend akzeptiert und nachhaltig.

Besonders im Kontext der neuen Treiber KI-Anwendungen und (EU-) Regulatorien kann BIPRO einen wichtigen Mehrwert bieten. Die Nachvollziehbarkeit und die Vertrauenswürdigkeit des strukturierten BIPRO Eingangs unterstützt zukünftig die darauf zugreifenden KI-Use-Cases und regulatorischen Anforderungen.

Die BIPRO Community garantiert dies durch verbindliches Handeln und abgestimmte Arbeitsergebnisse.

AXA ist einer der Treiber und gleichzeitig Nutznießer dieser in der Branche einmaligen Gemeinschaft. Dennoch dürfen wir hier nicht stehen bleiben.

Lernen und Weiterentwickeln im Wandel

Der BIPRO e.V. hat aus den 20 Jahren gelernt und muss sich kontinuierlich weiterentwickeln. Die Branche und die Anforderungen verändern sich, und die Standards müssen Schritt halten.

AXA wird weiterhin durch die aktive Teilnahme an Gremien, Arbeitsgruppen und Projekten die Standards mitgestalten und sicherstellen, dass sie den Anforderungen unseres Geschäfts gerecht werden. So bringen wir unsere Expertise in die BIPRO Ausschüsse ein, um sowohl die Weiterentwicklungen in der Community voranzutreiben als auch die AXA-Erfahrungen zu teilen und die eigenen Interessen zu positionieren.

Zudem führen Impulse durch FiDA oder Open Finance dazu, dass nochmals eine höhere Dynamik in die Community gekommen ist und Ideen zur Normentwicklung und Nutzung forciert werden.

So wird sich auch die Chance ergeben, dass RClassic und RNext ein gemeinsames Fundament des zukünftigen Norm-Standards bilden. Der BIPRO Tag wird hier weitere Impulse geben. ▶

Die Zwischen-Bilanz: AXA und BIPRO

Rechnet man die Effekte der BIPRO Standardisierung mit Wirkung auf die Geschäftsprozesse zusammen, ergibt sich für AXA ein positiver Saldo. Der Einsatz von BIPRO Standards führt zu Effizienzsteigerungen, geringen Fehlerquoten und einer verbesserten Makler- und Kundenzufriedenheit. Verbunden mit Geschwindigkeit und Datenqualität ist dies eine unverzichtbare Basis.

Das 20-jährige Jubiläum von BIPRO unterstreicht, wie essenziell standardisierte Prozesse für den Maklermarkt sind.

Wir setzen seitens AXA, in der Strategie unseres Maklervertriebes, auf die Integration der BIPRO Normen und steigern damit neben der Prozesseffizienz insbesondere die Zufriedenheit unserer Vertriebspartner:innen.

Glückwünsche an BIPRO zum Jubiläum!



SILKE ZANDER
Leiterin Maklervertrieb
AXA

Hinzu kommt, dass die Standards und die Organisation im BIPRO e.V. sowie Innovationen - wie der BIPRO Hub - dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu sichern. Sie ermöglichen es, Daten souverän zu verwalten, Prozesse transparent zu gestalten und die Hoheit über sensible Daten zu wahren.

Das Beispiel Kfz ist der Beweis für die Unverzichtbarkeit von BIPRO für AXA, da das BIPRO Transaktionsvolumen des strukturierten Antragseingangs und des Dokumenten- und Daten Outputs nicht substituiert werden kann.

Der Antragsprozess: schnell, digital, smart

Im Antragsprozesses haben die BIPRO Normen schon sehr früh den Standard im Markt gesetzt. Sie erlauben eine Tarifierung in Sekundenschnelle und eine automatisierte Übertragung der Antragsdaten, was die Bearbeitungszeiten erheblich verkürzt. Makler profitieren von schnellen Rückmeldungen und es werden Doppelarbeiten vermieden.

Die konsequente Integration der BIPRO Services in die Systeme der Vergleicher und Makler hat bei AXA zu einer breiten Nutzung der digitalen Antragsstrecken geführt. In Bezug auf Kfz wird dies insbesondere im Kfz-Jahreswechsel deutlich. Hier werden Millionen Transaktionen in der Tarifierung (getQuote) und ein 6-stelliges Transaktionsvolumen in der Antragseinreichung (setOrder) im TAA-Kontext abgewickelt. Damit waren die hohen Investitionen, die zeitintensiven Norm-Implementierungen und Anbindungen an unsere Partner schnell kompensiert.

Der Standard für Dokumente und Daten

Wie erwähnt, steigt durch den zunehmenden Einsatz von KI sowie die verschärften (EU-) Regulatorien die Bedeutung standardisierter Schnittstellen weiter an. KI-Anwendungen werden durch interoperable und strukturierte Datenschnittstellen nochmals effektiver und die regulatorischen Vorgaben erfordern Transparenz und Datenschutz.

Die Normenreihe 430 ist hier die Basis für den sicheren, effizienten Austausch von Dokumenten und Daten. Ob Policen, Vertrags- oder Schadenschriftwechsel – die automatisierte Bereitstellung ist unverzichtbar. Für AXA und seine Partner bedeutet dies weniger manuelle Tätigkeiten, eine höhere Datenqualität und eine schnellere Reaktionszeit. Dies fordern unsere Makler, da sie hiervon deutlich profitieren.

AXA wird im Jahr 2026 ein zweistelliges Millionenvolumen digitaler Dokumente über BIPRO bereitstellen.

Das hohe Transaktionsvolumen zeigt, wie nachhaltig und unverzichtbar diese Investition für die gesamte Branche ist.

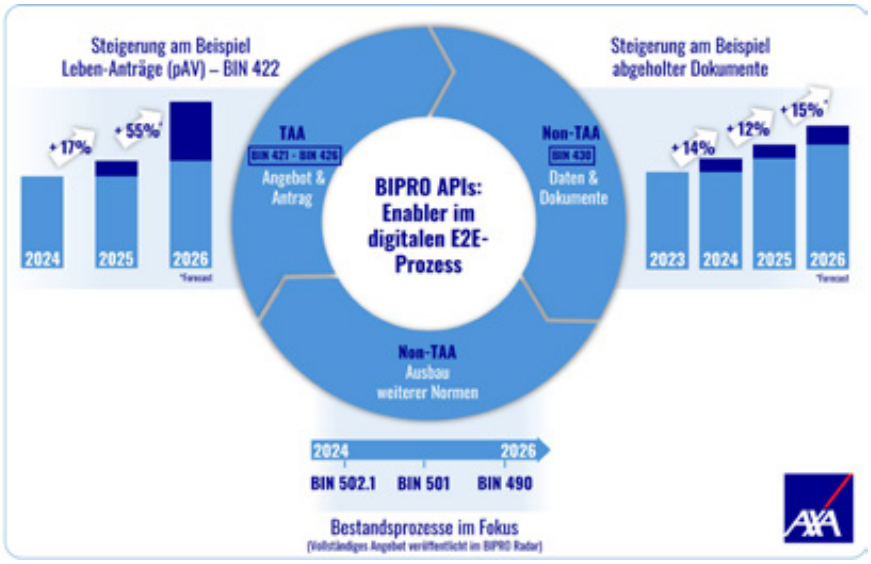
Bestandsänderungen: Automatisierung für mehr Service

Auch bei Änderungen im Bestand – etwa bei Vertrags-, Partnerdaten-Änderungen oder Bestandsübertragungen – spielen die BIPRO Standards eine zentrale Rolle. Sie ermöglichen eine schnelle Ver-

arbeitung und verbessern die Datenkonsistenz. Für AXA und ihre angebundenen Makler bedeutet dies eine effizientere Bestandsverwaltung.

AXA-Anbindungen mit Consumern wie Smart InsurTech zeigen erste Erfolge. Letztlich erschweren jedoch unterschiedliche Prioritäten der Marktteilnehmer die breite Anbindung dieser Änderungs-APIs. Hier ist die Branche gefragt, gemeinsam an Lösungen wie dem BIPRO Hub zu arbeiten und diese Standards noch stärker zu nutzen.

Sollte dies gelingen, werden wir den Wirkungsgrad im digitalen End-to-End-Prozess deutlich erhöhen.



▲ Abbildung 1: Bestandsdaten im Fokus

Gemeinsam in die digitale Zukunft

Zum Jubiläum gratulieren wir dem BIPRO e.V. herzlich und freuen uns Teil dieser Community zu sein.

Als aktives Mitglied engagiert sich AXA umfassend in Gremien und Projekten des BIPRO e.V., um die Standards kontinuierlich zu verbessern und den digitalen Wandel mitzugestalten.

Die vergangenen 20 Jahre zeigen: BIPRO ist eine treibende Kraft für die Digitalisierung in der Versicherungsbranche. Für AXA bedeutet die Zusammenarbeit nicht nur Effizienz- und Qualitätsgewinne, sondern auch die Chance, Innovationen voranzutreiben und den Service nachhaltig zu verbessern.

Wir blicken optimistisch in die Zukunft und werden mit BIPRO den digitalen End-to-End-Prozess noch smarter und effizienter gestalten. Hierzu zählt auch die Investition unseres Unternehmens in den BIPRO Hub.

Für AXA ist BIPRO unverzichtbar und wir laden alle Consumer ein, mit uns die nächsten Anbindungen zu starten.
Kommt einfach auf uns zu!



ANNE KRÄMER
Product Owner BIPRO
AXA



DIRK FRIEDERICHS
Leiter Digitales Prozess Management Maklervertrieb
AXA

„Die Zusammenarbeit von Smart InsurTech und AXA, mit dem Ziel digitalisierter End-to-End Prozesse, ist beispielhaft für eine konsequente Umsetzung standardisierter Schnittstellen.

Zuletzt haben wir mit AXA die BIPRO-Norm 501 zur digitalen Übermittlung von Adressänderungen implementiert. Die vollständig automatisierte Verarbeitung erhöht die Datenqualität und beschleunigt die Abläufe für alle Prozessbeteiligten spürbar.“



JÜRGEN BRÜCK
Product Owner
Smart InsurTech

Strukturierte Schadenmeldung im Praxistest:

Was sich für Versicherer beim Schadeneingang verändert



Der momentane Meldeprozess und seine Grenzen

Ein eingetretener Schaden gehört zum Alltag und ist gleichzeitig eine Belastungsprobe für jede Makler-Kunden-Beziehung – und für die nachgelagerten Prozesse beim Versicherer.

Die Kundin hatte einen Wildunfall oder dem Kunden ist das Ceranfeld gesplittert? Unabhängig vom konkreten Ereignis folgt ein wiederkehrendes Muster: Viele Makler melden den Schaden noch immer per Telefon oder E-Mail. Das ist praktikabel, aber selten strukturiert.

Das Problem ist: Abläufe unterscheiden sich von Maklerbüro zu Maklerbüro. Dadurch fehlen beim

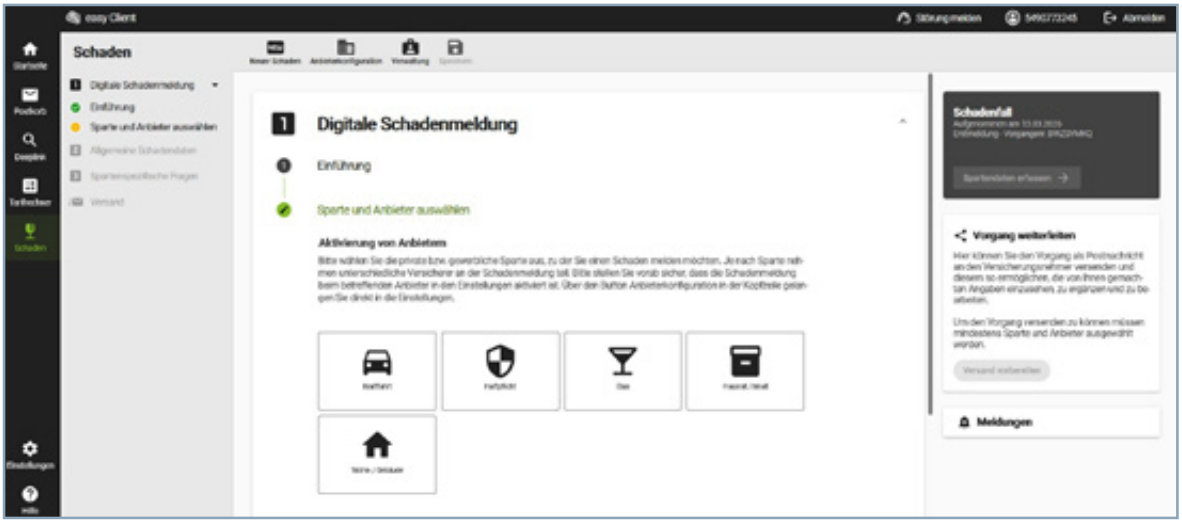


Abbildung 1: Schadenmeldung starten: Sparte und Anbieter wählen

Versicherer manchmal Informationen oder treffen auf verschiedenen Kanälen ein. Diese Daten müssen zunächst zusammengeführt werden, bevor Rückfragen gestellt oder Unterlagen nachgefordert werden können. Das verzögert die weitere Bearbeitung.

Ein strukturierter Prozess setzt genau hier an: Er ergänzt die bestehenden Abläufe, ohne sie auf Seiten des Versicherers zu ersetzen. Dafür schafft der neue Schadenprozess im easy Client die Voraussetzung. Die Testphase ist im April 2026 gestartet und ermöglicht Versicherern, strukturierte Schadenmeldungen in ihre bestehenden Abläufe zu integrieren und praktisch zu erproben.

Vom Ereignis zur vollständigen Schadenmeldung

Die Schadenanlage startet im easy Client mit der strukturierten Erfassung aller relevanten Daten. Dafür wählt der Makler den betroffenen Versicherer sowie die Sparte aus (z. B. Haftpflicht oder Kfz) und ergänzt zentrale Pflichtangaben:

1. Wer ist der Versicherungsnehmer?
2. Wie lautet seine Adresse?
3. Um welche Vertragsnummer geht es?
4. Wann und wo ist der Schaden eingetreten?
5. Was genau ist passiert?

Darauf aufbauend werden spartenspezifische Informationen abgefragt, etwa zur Schadenkategorie, zum Kennzeichen eines Fahrzeugs oder zur geschätzten Schadenhöhe.

Ergänzend können optionale Angaben gemacht sowie Fotos oder Dokumente angehängt werden. Auf diese Weise wird der Makler Schritt für Schritt durch den Prozess geführt.

Abschließend prüft der Makler die Angaben und übermittelt die Schadenmeldung an den Versicherer.

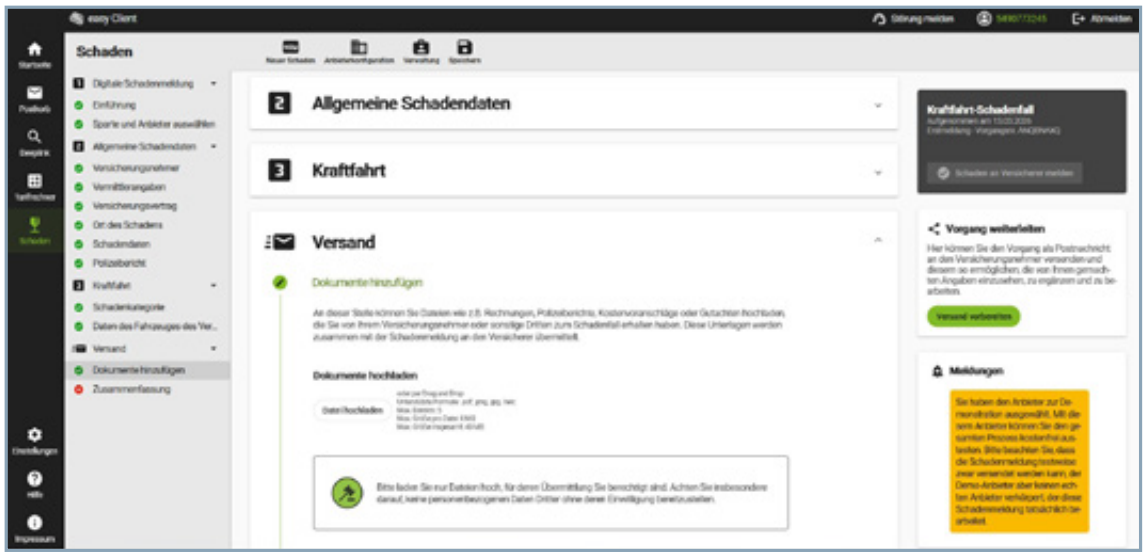


Abbildung 2: Schaden an Versicherer melden: mit oder ohne Anhänge

Der Weg zum Versicherer: BIPRO Norm oder strukturierte Nachricht

Für die in der Testphase erreichbaren Versicherer bedeutet das: Schadenmeldungen für viele Sach-Sparten können strukturiert empfangen und teils dunkel weiterverarbeitet werden.

Unterstützt ein Versicherer die BIPRO Norm 503 Schadenservice, findet die Übertragung über diese standardisierte Schnittstelle statt. Zusätzlich erfolgt eine Authentifizierung, zum Beispiel über die BIPRO Norm 260.2 bzw. 411.

Ein Praxisbeispiel liefert die NÜRNBERGER Versicherung: Sie authentifiziert den Makler im easy Client über ein TGIC-SAML-Token inklusive easy Login-Benutzerkennung, nimmt den Kfz-Schaden über die BIPRO Schnittstelle entgegen und legt diesen dunkel im Versicherer-eigenen Schadensystem an. Dort wird er sofort dem nächsten freien Sachbearbeiter zugewiesen.

Für Versicherer ergeben sich daraus konkrete Effekte: Weniger manueller Erfassungsaufwand im Backend und mehr Vorgänge, die ohne Rückfragen abgeschlossen werden können.

Für Versicherer, die die BIPRO Norm 503 derzeit noch nicht unterstützen, erfolgt die Übermittlung alternativ über einen E-Mail-Prozess. Auch hier werden die Informationen in strukturierter Form bereitgestellt.

Mehr als nur die Schadenmeldung: Der Prozessgedanke

Der eigentliche Mehrwert entsteht, wenn aus einer einmaligen Schadenmeldung ein durchgängiger Prozess wird.

Über die BIPRO Norm 430.5 können Versicherer dem Makler sofort nach Eingang des Schadens eine Schadennummer zurückmelden. Diese ist im easy Client-Postkorb abrufbar und bildet die Grundlage für die weitere Kommunikation.

Darüber hinaus lassen sich auch weitere Nachrichten übermitteln:

- Informationen zum Bearbeitungsstand
- Nachforderungen von Unterlagen oder auch
- die Schadenschlussmeldung

Dass dieser Ansatz den Bedarf in der Praxis trifft, zeigt das Makleraudit der deutschen Versicherungsbörse aus Dezember 2025[1]: Vermittler wünschen sich eine aktive Kommunikation zum Schaden, insbesondere zum Bearbeitungsstand.

Der durchgängige Prozess mit Hin- und Rückkanal entlastet beide Seiten. Wenn Makler vollständige und strukturierte Informationen liefern, kann der Versicherer den Schaden schneller anlegen und prüfen. Wenn Versicherer Informationen proaktiv zurückmelden, reduziert sich der Aufwand für Nachfragen auf Seiten der Makler.

Versicherungsnehmer einbeziehen und Nachmeldung anstoßen

Der Schadenprozess beschränkt sich aber nicht auf die Kommunikation zwischen Makler und Versicherer. Bei Bedarf können Makler ihre Versicherungsnehmer aktiv einbeziehen, sowohl bei der Erstmeldung als auch im weiteren Verlauf, etwa zum Ergänzen fehlender Informationen.

Versicherungsnehmer erhalten dazu eine E-Mail-Benachrichtigung und können über eine eigene

▼ Abbildung 3: Versicherungsnehmer in den Vorgang einbeziehen



[1] dvb Makler-Audit Dezember 2025, Seite 166 – 168

Oberfläche zusätzliche Angaben übermitteln, bspw. Fotos, Kostenvoranschläge oder Rechnungen.

Diese Informationen werden im easy Client übersichtlich bereitgestellt und können vom Makler geprüft, übernommen oder verworfen werden. Daraus lässt sich unmittelbar eine Nachmeldung an den Versicherer erzeugen.

Die vom Versicherer gemeldete Schadennummer dient dabei als zentrales Ordnungsmerkmal, das den gesamten Prozess erkennbar zusammenhält.

Struktur statt Fragmentierung im Schadenprozess

Auf diese Weise entsteht ein durchgängiger Ablauf: Der Schaden wird angelegt, der Versicherungsnehmer bei Bedarf eingebunden, die Meldung an den Versicherer übermittelt, eine Schadennummer zurückgespielt und der Vorgang, wenn nötig, durch Nachmeldungen ergänzt, bis schließlich die Schadenschlussmeldung erfolgt.

An die Stelle fragmentierter Kommunikation über Telefon, E-Mail und Extranet tritt ein strukturierter, ineinandergreifender Prozess auf einer gemeinsamen Oberfläche. Damit wird ein Rahmen geschaffen, in dem sich Schadenprozesse künftig transparenter, schneller und mit weniger Abstimmungsaufwand gestalten lassen.



SARAH FORSTER
Marketingmanagerin
easy Login GmbH

▼ WERBEANZEIGE:





Digitalisierung der Allianz im Maklermarkt

Die Digitalisierung hat die Versicherungsbranche grundlegend verändert – und die Allianz zählt dabei zu den Vorreitern. Bereits in den 1950er Jahren nahm das Unternehmen seinen ersten Großrechner in Betrieb, doch zunächst blieb die Digitalisierung auf das eigene Haus beschränkt. Erst mit dem Siegeszug erschwinglicher Computer in den 1980er Jahren begann der digitale Austausch zwischen Versicherern und Maklern. Damals dominierten proprietäre Tarifierungsprogramme und der Datenaustausch in Tabellenformaten oder dem GDV-Satz.

Ein Meilenstein folgte Anfang der 2000er Jahre: Mit dem Maklerportal setzte die Allianz 2003 neue Maßstäbe und ermöglichte Maklern erstmals einen zentralen Zugang zu allen relevanten Prozessen und Daten – von Anträgen über Bestände bis hin zu Courtageinformationen. Bereits 2001 startete die Entwicklung von FirmenOnline, einer Plattform, die Arbeitgebern und Vermittlern umfassende Services im Bereich der betrieblichen Altersversorgung bietet.

Doch die Vielfalt an proprietären Formaten und kundenspezifischen Anwendungen brachte einen hohen Aufwand für Support und Pflege mit sich. Eine breite Marktdurchdringung blieb zunächst aus. Erst die Gründung des BIPRO e.V. vor 20 Jahren schuf die Grundlage für einheitliche Standards und damit für eine effizientere Digitalisierung im Maklermarkt.

Die Allianz setzte früh auf die Bereitstellung von Tarifierungsservices und war mit „Tarifierung Leben“ nach BIPRO Norm 221 im Jahr 2009 Pionier in der Branche. Heute werden rund 80 Prozent der Policierungen maschinell abgewickelt. Auch der Austausch proprietärer Lösungen gegen BIPRO Standards begann früh: Bereits vor 15 Jahren wurden Störfalldaten nach Norm 430.2 integriert. Seit 2015 bietet die Allianz Bestandsinformationen und Dokumentenservices an, wodurch der Papierverbrauch um über 80 Prozent reduziert werden konnte – ein Gewinn für Umwelt und Effizienz.

Von Beginn an engagiert sich die Allianz in BIPRO Projekten, Ausschüssen und Digitalisierungsoffensiven. So wurde beispielsweise die Norm 430.4 für die „Übermittlung von vertragsbezogenen Geschäftsvorfällen“ im Rahmen der Digitalisierungsoffensive-Plus (DIOPLUS) implementiert. Nach einer erfolgreichen Pilotphase sind zahlreiche Anbindungen geplant.

Eine Zeitreise von den Anfängen bis heute

Der Trend geht klar zu mehr Dunkelverarbeitung und digitalen Vertragsservices. Die Allianz reagiert darauf und wird ab 2026 Partner-, Adress- und Vertragsänderungen inklusive Dunkelverarbeitung ausrollen. Mit RNext-Schaden ist das Unternehmen seit 2025 ebenfalls erfolgreich am Markt vertreten.

Insgesamt bietet die Allianz Maklern mit 19 umgesetzten BIPRO Normen ein umfassendes digitales Spektrum – von Tarifierung über Bestands- und Dokumentenservices bis hin zu Partner- und Vertragsänderungen sowie Schadenmeldungen. Für die kommenden Jahre stehen die inhaltliche Weiterentwicklung der Normen, der Ausbau maschineller Policierung und die Skalierung von Vertragsänderungen im Fokus.

Die Allianz gratuliert dem BIPRO e.V. zum 20-jährigen Jubiläum und blickt optimistisch auf viele weitere Innovationen und Schnittstellen, die die Zusammenarbeit mit Maklern noch effizienter und zukunftsfähiger machen werden.



MARTIN RING
Referent Maklervertrieb,
Allianz Lebensversicherungs-AG



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 15:00 Uhr – 15:45 Uhr, Stadthalle

KI trifft Versicherungsprozesse – Chancen, Grenzen und neue Standards

Vortrag u.a. mit
Markus Ströbele

Tag 2, 10:00 Uhr – 10:30 Uhr, Open Space I

BIPRO braucht keine KI - oder doch?

Vortrag mit
Markus Ströbele,
Jonas Höppner,
Florian Tauber

Tag 2, 11:45 Uhr – 12:15 Uhr, Open Space II

RNext, Raumschiffe und die zukunft - Treffen der Generationen

Vortrag u.a. mit
Andreas Hörmann



Brauchen wir „Herrn Kaiser“ noch?

Wie KI, Self-Service und radikale Geschwindigkeit den Versicherungsvertrieb neu definieren

Der Wendepunkt: Warum sich der Versicherungsvertrieb jetzt neu erfinden muss

Die Versicherungsbranche steht an einem entscheidenden Wendepunkt. Über Jahrzehnte hinweg war der Vertrieb stabil, planbar und stark durch persönliche Beratung geprägt. Prozesse waren etabliert, Rollen klar verteilt und technologische Innovationen eher evolutionär als disruptiv. Doch genau diese Stabilität wird heute zur Herausforderung.

Digitale Technologien – insbesondere künstliche Intelligenz – verändern die Erwartungen der Kunden fundamental. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbsdruck durch neue Marktteilnehmer, Plattformmodelle und technologiegetriebene Geschäftsansätze. Die zentrale Frage lautet nicht mehr, ob sich der Versicherungsvertrieb verändert, sondern wie schnell Unternehmen bereit sind, diese Transformation aktiv zu gestalten.

Neue Kundenerwartungen: Die Generationen Z und Alpha geben den Takt vor

Mit den Generationen Z und Alpha wächst eine Kundengruppe heran, die vollständig digital sozialisiert ist. Für sie ist es selbstverständlich, Dienstleistungen jederzeit, ortsunabhängig und ohne Reibungsverluste nutzen zu können. Lange Wartezeiten, unübersichtliche Prozesse oder komplizierte Vertragswerke stoßen auf immer weniger Akzeptanz.

Versicherung wird aus dieser Perspektive nicht mehr als Produkt wahrgenommen, sondern als Service. Kunden erwarten, dass sie sich intuitiv informieren können, individuelle Angebote erhalten und Entscheidungen sofort umsetzen können. Dabei geht es nicht nur um Geschwindigkeit, sondern auch um Transparenz und Verständlichkeit.

Diese Erwartungshaltung stellt den klassischen Vertrieb vor eine enorme Herausforderung. Denn während Kunden eine nahtlose digitale Experience verlangen, sind viele Prozesse in der Branche noch immer durch Medienbrüche, manuelle Schritte und komplexe Abstimmungen geprägt. Genau hier entsteht der Druck zur Veränderung.

Der Flaschenhals: Warum klassische Produktentwicklung nicht mehr funktioniert

Ein zentrales Problem liegt in der Geschwindigkeit der Produktentwicklung. In vielen Versicherungsunternehmen dauert es nach wie vor Monate, bis neue Tarife oder Vertriebsstrecken marktreif sind. In einer dynamischen Marktumgebung ist das ein kritischer Nachteil.



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 13:45 Uhr – 12:15 Uhr, Cornelius I

Produktentwickllung war gestern - KI trifft auf den selbstbestimmten Kunden

Masterclass mit
Markus Schnüpke

Tag 2, 11:45 Uhr – 12:15 Uhr, Cornelius I

Verliert die Versicherungsbranche den Anschluss? Erwartungen von Gen Z & Alpha - Handlungsdruck für Entscheider

Masterclass mit
Markus Schnüpke

Die Gründe dafür sind vielfältig: Fachliche Anforderungen werden häufig unstrukturiert formuliert, Abstimmungen zwischen Fachbereich und IT sind aufwendig und Änderungen im Projektverlauf führen zu Verzögerungen. Hinzu kommen starre Projektmethoden und begrenzte Testkapazitäten.

Das Resultat ist ein systemisches Problem: Während intern noch entwickelt wird, haben sich externe Rahmenbedingungen oft bereits verändert. Produkte treffen verspätet auf den Markt oder entsprechen nicht mehr vollständig den aktuellen Kundenbedürfnissen. Geschwindigkeit wird damit zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor.

Digitale TAA-Strecken: Der Schlüssel zur radikalen Beschleunigung

Die Zukunft des Versicherungsvertriebs liegt in der konsequenten Digitalisierung und Automatisierung von TAA-Prozessen – also Tarifierung, Angebot und Antrag. Moderne KI-Technologien ermöglichen es erstmals, diese Prozesse ganzheitlich zu transformieren.

Anforderungen können heute in natürlicher Sprache formuliert und direkt in funktionierende Systeme übersetzt werden. Die KI übernimmt dabei nicht nur die technische Umsetzung, sondern auch Teile der Validierung und Qualitätssicherung. Entwicklungszyklen verkürzen sich dadurch drastisch.

Was früher mehrere Monate dauerte, kann heute in wenigen Wochen oder Tagen realisiert werden. Diese Beschleunigung eröffnet völlig neue Möglichkeiten: Produkte können schneller getestet, angepasst und optimiert werden. Unternehmen gewinnen die Fähigkeit, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und Innovationen kontinuierlich voranzutreiben.

Kunden- und Maklerportale: Vom statischen System zum intelligenten Dialog

Parallel zur Produktentwicklung verändert sich die Interaktion mit Kunden und Maklern grundlegend. Klassische Portale, die auf Formularen und festen Abläufen basieren, werden zunehmend durch dialogbasierte Systeme ersetzt.

Diese Systeme nutzen künstliche Intelligenz, um natürliche Gespräche zu führen, Bedürfnisse zu erkennen und individuelle Lösungen zu entwickeln. Der Nutzer bewegt sich nicht mehr durch starre Prozesse, sondern wird aktiv durch einen dynamischen Dialog begleitet.

Dabei entsteht eine neue Qualität der Beratung. Informationen werden nicht nur bereitgestellt, sondern kontextbezogen interpretiert und verständlich aufbereitet. Angebote passen sich in Echtzeit an, während der Kunde seine Eingaben verändert oder zusätzliche Fragen stellt. Der gesamte Prozess wird dadurch nicht nur effizienter, sondern auch deutlich nutzerfreundlicher.

Für Makler bedeutet diese Entwicklung eine spürbare Entlastung. Standardprozesse können automatisiert werden, während sie sich auf komplexere Beratungssituationen konzentrieren. Gleichzeitig profitieren sie von einer höheren Qualität der Kundeninteraktion und einer stärkeren Bindung. ▶

Datennormierung: Die stille Voraussetzung für Innovation

So beeindruckend die Möglichkeiten der KI auch sind – ohne eine konsistente Datenbasis bleiben ihre Potenziale begrenzt. Datennormierung spielt daher eine zentrale Rolle in der Transformation des Versicherungsvertriebs.

Standardisierte Daten ermöglichen es, Informationen systemübergreifend zu nutzen und Prozesse durchgängig zu automatisieren. Sie schaffen die Grundlage für integrierte Systeme, nahtlose Schnittstellen und konsistente Kundenerlebnisse.

Darüber hinaus ist Datennormierung auch aus regulatorischer Sicht relevant. Sie erleichtert die Einhaltung von Compliance-Anforderungen und erhöht die Transparenz innerhalb der Organisation. Unternehmen, die frühzeitig in standardisierte Datenstrukturen investieren, schaffen damit die Basis für nachhaltige Innovation.

Self-Service neu gedacht: Zwischen Autonomie und Beratung

Ein zentraler Bestandteil des zukünftigen Vertriebs ist der Self-Service. Doch dieser Begriff erhält eine völlig neue Bedeutung. Es geht nicht mehr darum, Kunden einfache Eingabemasken zur Verfügung zu stellen, sondern ihnen eine echte, digitale Beratung zu ermöglichen.

Moderne Systeme kombinieren Benutzerfreundlichkeit mit fachlicher Tiefe. Kunden können ihre Situation in eigenen Worten schildern und erhalten daraufhin strukturierte Empfehlungen. Komplexe Inhalte werden verständlich erklärt, während gleichzeitig alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden.



Diese Form des Self-Service verbindet zwei scheinbare Gegensätze: maximale Autonomie und hochwertige Beratung. Kunden behalten die Kontrolle über den Prozess und werden gleichzeitig durch intelligente Systeme unterstützt. Das Ergebnis ist eine neue Qualität der Entscheidungsfindung.

Die Customer Journey der Zukunft: Schnell, verständlich und individuell

Wie sich diese Entwicklungen konkret auswirken, zeigt ein Blick auf die Customer Journey. Ein Kunde informiert sich über eine Versicherung, erhält innerhalb weniger Minuten eine individuelle Beratung und passt das Angebot schrittweise an seine Bedürfnisse an.

Dabei erfolgt die Interaktion in natürlicher Sprache – per Text oder sogar per Spracheingabe. Das System reagiert in Echtzeit, stellt gezielte Rückfragen und optimiert das Angebot kontinuierlich. Am Ende steht eine Lösung, die genau auf die individuelle Situation zugeschnitten ist.

Der gesamte Prozess kann innerhalb kürzester Zeit abgeschlossen werden. Gleichzeitig bleibt er jederzeit nachvollziehbar und transparent. Kunden verstehen, welche Leistungen sie erhalten und warum bestimmte Entscheidungen sinnvoll sind. Genau dieses Verständnis schafft Vertrauen.

Die Rolle des Menschen: Vom Vermittler zum strategischen Berater

Mit der zunehmenden Automatisierung stellt sich zwangsläufig die Frage nach der Rolle des Menschen im Vertrieb. Wird „Herr Kaiser“ also überflüssig?

Über BISS

Seit ihrer Gründung im Jahr 1989 entwickelt die BISS GmbH innovative Lösungen für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Ihre Kompetenz bewies die BISS in zahlreichen Projekten zusammen mit namhaften deutschen und österreichischen Versicherungsunternehmen. Hierbei entstanden wegweisende und preisgekrönte Lösungen speziell für die Vertriebe und Service-Center. Zusätzlich engagiert sich die BISS seit dem Jahr 2008 bei der BiPRO, einer Initiative der Versicherungsbranche zur Prozessoptimierung.

Die Antwort ist differenziert: Nein – aber seine Rolle verändert sich grundlegend. Standardisierte Prozesse und einfache Beratungsfälle werden zunehmend von digitalen Systemen übernommen. Dadurch entsteht Raum für eine neue Form der Beratung.

Der Mensch wird dort eingesetzt, wo Technologie an ihre Grenzen stößt: bei komplexen Fragestellungen, individuellen Lebenssituationen und emotionalen Entscheidungen. Hier kann er seine Stärken voll ausspielen und echten Mehrwert schaffen.

Der Vertrieb entwickelt sich damit von einer operativen Funktion hin zu einer strategischen Disziplin. Berater werden zu Experten, die Kunden ganzheitlich begleiten und langfristige Beziehungen aufbauen.

genz, digitale TAA-Strecken, intelligente Portale und standardisierte Datenstrukturen bilden gemeinsam das Fundament eines neuen Ökosystems.

Für Versicherungsunternehmen bedeutet das vor allem eines: Handlungsdruck. Wer jetzt investiert und die richtigen Weichen stellt, kann sich entscheidende Wettbewerbsvorteile sichern. Wer hingegen zögert, riskiert den Anschluss zu verlieren.

Am Ende entscheidet nicht mehr das Produkt allein über den Erfolg, sondern das Gesamterlebnis. Geschwindigkeit, Transparenz und Individualisierung werden zu den zentralen Differenzierungsmerkmalen. Der Versicherungsvertrieb der Zukunft ist digital, intelligent und konsequent am Kunden ausgerichtet.

Über siaris

Die siaris GmbH ist ein junges Startup mit einer klaren Mission: Menschen durch moderne KITechnologien zu entlasten und ihnen Freiräume für das Wesentliche zu schaffen. Die siaris GmbH entwickelt innovative Lösungen, die Routineaufgaben abnehmen, Prozesse automatisieren, Wissen aus Unternehmensdaten extrahieren, das kreative Potential der Mitarbeiter entfalten und damit den Alltag spürbar erleichtern. Genau aus diesem Antrieb heraus ist das Produkt ai.go entstanden – ein intelligentes KI-Agentensystem, das sich nahtlos in Arbeitsprozesse integriert und Aufgaben zuverlässig übernimmt. Es richtet sich an Entwickler und Anwender gleichermaßen und spannt den Bogen von der Konzeption und Entwicklung von KI-Lösungen bis hin zu deren Betrieb.

Fazit: Der Versicherungsvertrieb zwischen Tradition und Zukunft

Die Transformation des Versicherungsvertriebs ist keine ferne Zukunftsvision, sondern bereits in vollem Gange. Künstliche Intelli-



MARKUS SCHNÜPKE
Geschäftsführer,
BISS GmbH

Ihr direkter Kontakt zu uns

BISS GmbH
Marie-Curie-Straße 4
26129 Oldenburg
www.biss-net.com
www.siaris.de

▼ WERBEANZEIGE:



Warum dauert das denn so lange?



Die Frage, die alle stellen

„Warum dauert das denn so lange?“ – Diese Frage hören wir ständig, wenn es um die Umsetzung neuer BIPRO Normen und digitaler Services für die Hannoversche Lebensversicherung AG geht. Ob Kolleginnen und Kollegen im Haus, externe Dienstleister oder Vertriebspartner: Alle wollen wissen, warum der Weg von der Idee bis zur fertigen Lösung nicht einfach ein Sprint ist.

In diesem Artikel geben wir einen kompakten Einblick: Was haben wir 2025 und Anfang 2026 erreicht? Und warum steckt hinter jeder Umsetzung mehr als nur ein paar Klicks?

Ein Blick hinter die Kulissen

Status Quo: Wir sind stolz!

Die Hannoversche hat in den letzten Monaten ordentlich Gas gegeben. Die BIPRO Normen 501 und 502 sind live – Partner- und Vertragsänderungen laufen jetzt medienbruchfrei direkt im Bestandsführungssystem. Dazu kommt die Norm 440 für die beliebte Deeplink-Funktion im deutlich erweiterten Vermittler-Extranet. Alles in enger Zusammenarbeit mit unserem Partner **zeitsprung GmbH**.

Und noch mehr: Für unsere Vertriebspartner in Österreich bieten wir nun Bestands- und Provisionsdaten in einem standardisierten, zukunftsfähigen Format an.
Klingt gut? Ist es auch!

Für die Norm 422 haben wir nun erfolgreich die Methode setOrderQualified mit einem Vertriebspartner angebunden und können damit die Geschwindigkeit und Qualität in der Antragsbearbeitung deutlich erhöhen und manuelle Nacharbeiten reduzieren.

Warum einfach, wenn’s auch komplex geht?

Die Umsetzung klingt simpel – ist sie aber nicht. Jede neue Norm durchläuft einen klaren Prozess innerhalb der VHV-Gruppe. Los geht’s mit der Anforderungsplanung: Wer will was? Welche Ressourcen sind nötig? Neben Budget brauchen wir vor allem Skills – IT-Expertise, Business-Analysten, Testmanagement. Diese müssen beantragt, genehmigt und eingeplant werden. Ohne solide Steuerung läuft hier nichts.

Der Prüfmarathon

Sind Budget und interne Ressourcen geklärt, folgt die nächste Hürde: externe Dienstleistungen. Bevor wir starten, gibt's eine Risikoanalyse – inklusive Themen wie Betrugsprävention, Geldwäsche, Notfallkonzepte, IT-Sicherheit, Datenschutz und rechtliche Checks (Stichwort: DORA-Verordnung). Erst wenn alle internen Stakeholder ihr Okay geben, kann das Angebot unterzeichnet werden. Klingt aufwendig? Ist es auch – aber notwendig.

Die Zielgerade

Wenn alle Freigaben vorliegen, geht's endlich los: interne Entwicklung, Sicherheitsfragen klären (Verschlüsselung, Authentifizierung), externe Partner informieren. Erst dann können wir die nächste Phase starten. Beispiel: Für BIPRO 501/502 haben wir einen internen Service gebaut, der externe Änderungsaufträge entgegennimmt und verarbeitet. Parallel läuft die Entwicklung bei zeitsprung – aber eben erst nach grünem Licht.

Fazit: Sicherheit vor Geschwindigkeit

Vertrieb will Tempo, um am Markt vorne mitzuspielen. Versicherungen brauchen Sicherheit – Regulatorik, Datenschutz, IT-Schutz. Beides unter einen Hut zu bringen, dauert. Aber: Es lohnt sich. Am Ende profitieren alle – vor allem unsere Vertriebspartner.

Kurz gesagt: Schnelligkeit ist wichtig, aber Sicherheit ist unverzichtbar. Und genau deshalb dauert es manchmal länger.



KRISTOF JAKUBCZAK
Hannoversche
Lebensversicherung AG

▼ WERBEANZEIGE:

ISS
a Sopra Steria company

ISS SOFTWARE GMBH –
PARTNER DER BIPRO-COMMUNITY

Wenn Datenqualität über Zukunft entscheidet



Warum BIPRO, flexible Datenarchitekturen und KI zusammengehören

Daten gelten gern als das neue Gold. In der Versicherungswirtschaft stimmt das nur bedingt. Denn wertvoll sind Daten nicht allein deshalb, weil sie vorhanden sind. Wertvoll werden sie erst dann, wenn man ihnen vertrauen kann. Genau hier beginnt das eigentliche Thema: Datenqualität.

Zwischen verfügbaren Daten und nutzbaren Daten liegt ein erheblicher Unterschied. Bestände mögen groß sein, Schnittstellen modern, Systeme vernetzt. Doch wenn Informationen unvollständig, widersprüchlich oder veraltet sind, wird aus digitaler Stärke schnell operative Reibung. Prozesse stocken, Auswertungen verlieren an Aussagekraft, Entscheidungen werden unsicher. Und dort, wo künstliche Intelligenz zum Einsatz kommen soll, potenzieren sich diese Schwächen. Denn KI skaliert im Zweifel auch die Fehler ihrer Datengrundlage.

Für Unternehmen, die Digitalisierung nicht nur verwalten, sondern gestalten wollen, ist Datenqualität deshalb längst kein nachgelagertes IT-Thema mehr. Sie ist zur strategischen Voraussetzung geworden: für effizientere Prozesse, für belastbare Automatisierung, für bessere Entscheidungen und für jede ernstzunehmende KI-Perspektive.

Qualität ist kein Nice-to-have

Was unter Datenqualität zu verstehen ist, ist im Kern klar. Daten müssen für ihren Zweck geeignet sein. So beschreibt es auch die ISO/IEC 25012, die u. a. Genauigkeit, Vollständigkeit, Konsistenz, Verfügbarkeit, Nachvollziehbarkeit und Verständlichkeit als zentrale Qualitätsmerkmale nennt.

Doch der klassische Blick reicht heute nicht mehr aus. Daten sollen nicht nur formal korrekt, sondern auch flexibel auswertbar, systemübergreifend anschlussfähig und

für analytische Verfahren nutzbar sein. Datenqualität endet also nicht bei der Korrektheit eines Feldes. Sie entscheidet zunehmend darüber, wie beweglich, skalierbar und innovationsfähig ein Unternehmen überhaupt sein kann.



BIPRO ist mehr als ein Austauschstandard

Gerade im Versicherungsumfeld kommt BIPRO dabei eine Schlüsselrolle zu. Häufig wird der Standard vor allem als technischer Rahmen für den Datenaustausch beschrieben. Tatsächlich aber schafft BIPRO weit mehr als Konnektivität: Der Standard stiftet Ordnung in einer Domäne, die von Komplexität, Medienbrüchen und zahlreichen Beteiligten geprägt ist.

Standardisierte Datenmodelle, klar definierte Strukturen und nachvollziehbare Validierungslogiken sorgen dafür, dass Informationen nicht beliebig, sondern verlässlich verarbeitet werden können. Genau darin liegt der eigentliche Wert. Speziell die Vorgaben der Arbeitsgruppen DIO+ und BDÜ geben hier Verlässlichkeit zum Umfang der erwartbaren Daten. Somit stabilisiert BIPRO nicht nur Schnittstellen, sondern auch die Qualität der darüber laufenden Daten.

Das zeigt sich in mehreren Dimensionen. Vollständigkeit wird überprüfbar, weil relevante Inhalte klar beschrieben sind. Konsistenz wird wahrscheinlicher, weil Regeln und Semantiken nicht in jedem System neu interpretiert werden müssen. Übertragbarkeit wird erleichtert, weil standardisierte Strukturen Transformation und Integration vereinfachen. Und Glaubwürdigkeit entsteht dort, wo Daten nicht nur technisch übertragen, sondern fachlich plausibilisiert werden.

BIPRO ist damit kein reines Transportmittel, sondern ein Qualitätsanker.

Doch Standardisierung allein genügt nicht mehr

So wichtig dieser Anker ist: Die Anforderungen an moderne Datenlandschaften sind weiter gewachsen. Fachbereiche verlangen individuellere Sichten auf Bestände. Partner wollen zugeschnittene Datenauszüge statt starrer Standardlieferungen. Und datengetriebene Anwendungen benötigen Strukturen, die sich schneller verändern lassen, als klassische relationale Modelle es oft erlauben.

Hier kommen moderne Datenarchitekturen ins Spiel. Denn wer Datenqualität heute nur als Regelwerk versteht, denkt zu kurz. Datenqualität braucht auch eine technische Umgebung, die Qualität nicht nur prüft, sondern flexibel nutzbar macht.

NoSQL bringt die nötige Elastizität

Dokumentenorientierte NoSQL-Datenbanken können genau diese Rolle übernehmen. Ihr Vorteil liegt in der Flexibilität. Gerade heterogene, strukturierte Daten, wie sie im BIPRO Umfeld typisch sind, lassen sich in JSON- bzw. BSON-Form sehr gut abbilden. Gerade in Bezug auf die Agilität bezogen auf BIPRO Releases birgt dies große Vorteile. Neue Attribute oder zusätzliche Prüfmerkmale müssen nicht jedes Mal in starre Schemata gepresst werden.

Das ist keine bloße Komfortfrage, sondern ein Architekturthema mit strategischer Wirkung. Denn je dynamischer die Anforderungen werden, desto stärker zeigt sich der Wert flexibler Datenmodelle. NoSQL-Datenbanken erleichtern die Verarbeitung großer Datenmengen, passen gut zu API- und Microservice-Architekturen und unterstützen Echtzeit- oder Analyse-Szenarien deutlich besser, wenn Datenstrukturen variabel bleiben sollen.

Vom Datensatz zum bedarfsgerechten Datenprodukt

Ein entscheidender Vorteil solcher Architekturen liegt in der Exportfähigkeit. Denn moderne Unternehmen müssen Daten nicht nur speichern, sondern in sehr unterschiedlichen Formen bereitstellen. Was der Fachbereich für sein Reporting benötigt, ist etwas anderes als das, was ein Partnerunternehmen in einer Schnittstelle erwartet oder ein Analysemodell für maschinelles Lernen verarbeitet.

Mit einer flexiblen NoSQL-Basis lassen sich solche Anforderungen deutlich zielgerichteter bedienen. Daten können nach Qualitätskriterien gefiltert, über Aggregation Pipelines transformiert und in verschiedene Zielformate exportiert werden – etwa als CSV, JSON oder XML. Aus einem statischen Bestand wird damit ein dynamisch nutzbarer Datenraum. ▶

Beispiel BIPRO Provision:

```
“prov:Provision“: {
        „allg:Betrag“: 9.24,
        „allg:Waehrung“: „EUR“,
        „allg:Stichtag“: „2025-12-01T00:00“
}
```

Beispiel Aggretation:

```
$project: {
      „Zahlungsende“ : „$xf:Transfer.xf-abrg:Postengruppe.
abrg:Gruppenposten.abrg:Vertrag.vtrg:Verkaufsprodukt.pm:Zu-
saetzlicheProduktbausteinDaten.prov:Provisionsvereinbarung.
prov:Provision.allg:Stichtag“,
       „Provisionsbetrag“ : „$xf:Transfer.xf-abrg:Postengrup-
pe.abrg:Gruppenposten.abrg:Vertrag.vtrg:Verkaufsprodukt.pm:Zu-
saetzlicheProduktbausteinDaten.prov:Provisionsvereinbarung.
prov:Provision.allg:Betrag“
    }
```

Beispiel Ergebnis csv:

Stichtag	Provisionsbetrag
01.12.2025	9,24 €

Genau darin liegt ein Wandel, der häufig unterschätzt wird: Daten werden nicht länger nur abgelegt oder übertragen. Sie werden zu kuratierten, kontextbezogenen Datenprodukten.

KI macht die Schwachstellen schonungslos sichtbar

Spätestens beim Thema künstliche Intelligenz zeigt sich, wie tragfähig die eigene Datenbasis wirklich ist. Solange Daten lediglich gespeichert oder in einzelne Prozesse eingespeist werden, lassen sich Qualitätsmängel oft noch kaschieren. KI ist dafür weit weniger gnädig.

Modelle lernen aus Mustern. Sind diese Muster fehlerhaft, lückenhaft oder verzerrt, werden auch die Ergebnisse entsprechend ausfallen. Schlechte Datenqualität ist daher im KI-Kontext kein Schönheitsfehler, sondern ein strukturelles Risiko. Sie gefährdet Prognosen, verzerrt Klassifikationen und untergräbt das Vertrauen in analytische Verfahren.

Wer KI sinnvoll nutzen will, muss daher früher ansetzen: nicht beim Modell, sondern bei der Datenbasis.

KI-Readiness beginnt vor dem Training

Genau hier entfaltet die Kombination aus BIPRO und flexibler Datenarchitektur ihre Stärke. BIPRO liefert die fachliche Ordnung und semantische Verlässlichkeit. NoSQL schafft die technische Grundlage, um große, heterogene und sich entwickelnde Datenmengen effizient zu speichern und weiterzuverarbeiten. Zusammen entsteht eine Architektur, die nicht nur operativ robust ist, sondern auch analytisch anschlussfähig ist.

Das öffnet den Weg für konkrete Anwendungen: Anomalieerkennung in Beständen, automatische Qualitätsbewertung, vorausschauende Risikoanalysen oder die Segmentierung von Kundengruppen. Doch all diese Szenarien setzen voraus, dass Daten verfügbar, nachvollziehbar und möglichst konsistent vorliegen. KI-Readiness ist deshalb keine Zusatzfunktion am Ende der Kette. Sie beginnt mit sauber modellierten, qualitätsgesicherten und flexibel nutzbaren Daten.

Datenqualität braucht einen Kreislauf

Ebenso wichtig ist der organisatorische Blick. Datenqualität ist kein



Zustand, den man einmal erreicht und anschließend abhakt. Sie ist ein kontinuierlicher Prozess. Daten müssen identifiziert, Regelwerke gepflegt, Verstöße überwacht, Bestände bereinigt und Ergebnisse wieder in operative Abläufe zurückgespielt werden.

Moderne Datenplattformen wie z. B. die eServiceplattform mit Bestandsdaten Clearing (Bestandsdatenwaschmaschine) können diesen Prozess erheblich stärken. Qualitätsmetriken lassen sich historisch speichern, Entwicklungen über die Zeit analysieren und Monitoring-Prozesse automatisieren. In Verbindung mit KI entstehen sogar Perspektiven, Qualitätsregeln adaptiv weiterzuentwickeln oder Auffälligkeiten frühzeitig zu erkennen.

Der eigentliche Wettbewerbsvorteil liegt tiefer

Am Ende geht es nicht nur um bessere Daten. Es geht um die Frage, wie Unternehmen ihre digitale Zukunft absichern. BIPRO liefert dafür eine starke Grundlage, weil der Standard Verlässlichkeit, Struktur und Interoperabilität schafft. Seine volle Wirkung entfaltet er jedoch erst dort, wo diese Stärken mit moderner Datenarchitektur verbunden werden.

Wer standardisierte Datenmodelle mit flexibler Speicherung, individuellen Exportmöglichkeiten und konsequenter KI-Vorbereitung zusammendenkt, baut kein isoliertes Technikprojekt. Er schafft ein Datenökosystem, das operative Exzellenz und strategische Innovationsfähigkeit miteinander verbindet.

Datenqualität wird dann nicht mehr als Pflichtübung behandelt, sondern als Infrastruktur für Wertschöpfung. Genau darin liegt der eigentliche Perspektivwechsel – und genau daraus entsteht jener Wettbewerbsvorteil, über den viele sprechen, den aber nur wenige systematisch aufbauen.



CLAUDIUS GRIESER
Geschäftsführer bei
nepatec GmbH

▼ WERBEANZEIGE:

Barmenia Gothaer



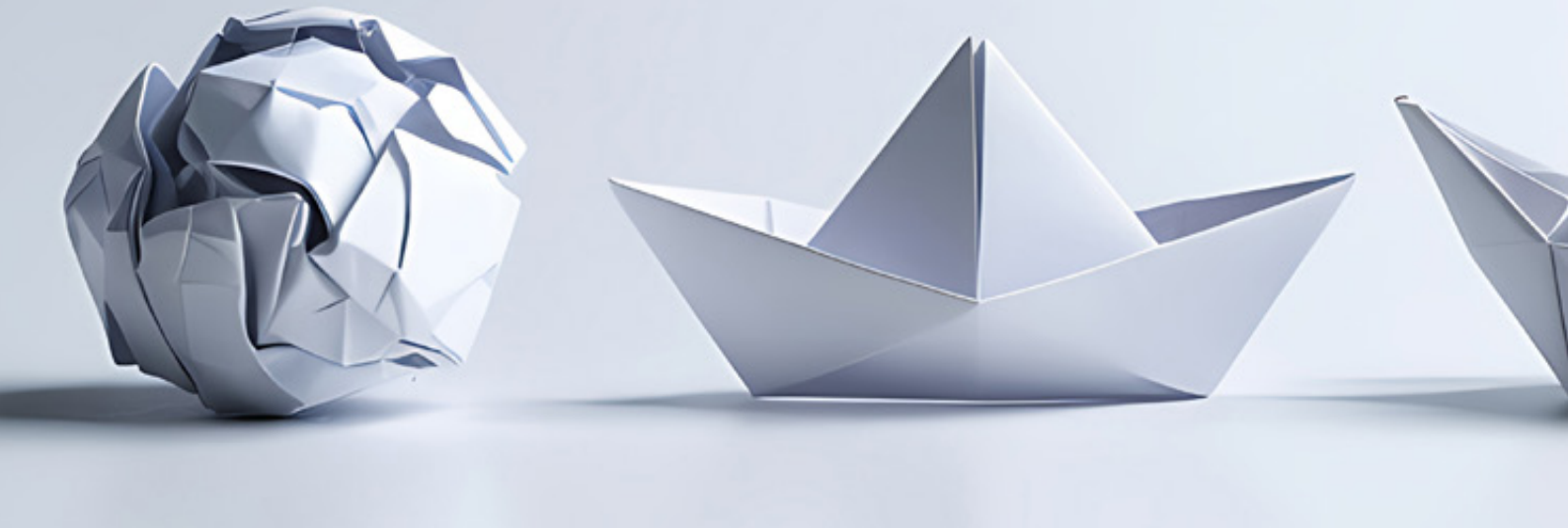
Zusammen wachsen.
Weil du wichtig bist.

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

Vom Standard zur gelebten Praxis: Start der nächsten Evolutionsstufe

Fortschritt, Wachstum und die berechtigte Aussicht auf Zukunftssicherheit leben von guten Ideen und ihrer konsequenten Umsetzung. Eine davon heißt BIPRO. Mit seinem kontinuierlichen Einsatz für mehr Leistungsstärke, Zusammenarbeit und Partnerschaft in der Versicherungswirtschaft hat der BIPRO e.V. mit seinen Mitgliedern wertvolle Weichenstellungen vorgenommen. Verbindliche Normen schaffen Transparenz und wirken als Beschleuniger in einer hoch dynamischen Branche. Die Sichtbarkeit der BIPRO Teilnehmer und ihrer Aktivitäten hat nicht zuletzt auch dank des BIPRO Radars deutlich an Kontur gewonnen. Die BIPRO Community steht vor der Frage, wie der erfolgreiche Weg fortgesetzt und wie kontinuierlich weitere Nutzenpotenziale und Mehrwerte für die Community generiert werden können. ERGO setzt weiterhin auf aktive Mitgestaltung und intensivierte Gremienarbeit, eine noch breitere interne Aufstellung, ein unternehmensinternes Center of Excellence und die Ausschöpfung neuer Potenziale vor dem Hintergrund des internationalen Engagements.



Der BIPRO e.V. hat sich in seinem 20jährigen Bestehen als bewährte Plattform für Normierung, Zusammenarbeit und Innovation inmitten einer Branche, die traditionell vor großen Herausforderungen steht, etabliert. Er hat die Entwicklung vorangetrieben, ist Gradmesser für Dynamik, Handlungssicherheit und verkürzt Reaktionszeiten. Er gibt zudem den Blick auf Marktbewegungen frei und ist Fundament für den offenen Austausch unter den Mitgliedern. Die BIPRO Community mit ihren Stakeholdern, also den Versicherungsunternehmen und deren Partnern, agiert auf Basis gemeinschaftlich entwickelter fachlicher und technischer Normen und hat Maßstäbe gesetzt, die unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse optimieren. Diesen Weg gilt es weiterhin konsequent fortzusetzen.

BIPRO als strategisches Querschnittsthema

Dabei sollte niemand aus dem Blick verlieren, dass BIPRO weit mehr Funktionen erfüllen kann, als ein rein technisches Instrument oder eine isolierte IT-Initiative im Stande wäre. Wer den Anspruch verfolgt, die erprobten und geschätzten Normen zu stärken, sie immer wieder an neue Situationen anzupassen und unentdeckte Handlungsfelder zu erschließen, muss weiterdenken: Nur als integraler Bestandteil der Organisation kann er seine Kraft entfalten und positive Effekte hervorrufen. Mit der Verankerung in der gesamten Breite des Unternehmens können bislang ungenutzte Potenziale ausgeschöpft werden.

Gerade deswegen sollten Hindernisse aus dem Weg geräumt und Unschärfen beseitigt werden. Nachhaltige Standardisierung erfordert klare Verantwortlichkeiten, interdisziplinäre Zusammenarbeit und eine langfristige Perspektive. Einzelkämpfermentalität ist unter diesen Voraussetzungen nicht gefragt. Vielmehr müssen Teamplayerqualitäten zur Geltung kommen.

Kommunikation als Erfolgsfaktor: Nutzen sichtbar machen

Standards entfalten ihre Wirkung nur, wenn ihr Mehrwert – auch über die Anbindung von unabhängigen Vertriebspartnern hinaus – von allen verstanden und genutzt wird. Deshalb plant ERGO, BIPRO künftig stärker aktiv im Unternehmen zu kommunizieren. ▶





▲ Abbildung 1: BIPRO Teams Deutschland und Polen

BIPRO ermöglicht uns, vertriebliche Anforderungen effizient und technisch nachhaltig umzusetzen. Das Center of Excellence schafft die notwendige Struktur, um Standards strategisch zu nutzen und echten Mehrwert für Vertrieb und Partner zu realisieren.



ASTRID LIEBL
Abteilungsleiterin Vertriebskoordination & Vertriebstechnik Personenversicherung

Angedacht sind unterschiedliche Informationsformate wie interne Newsletter, Fachbeiträge und regelmäßige virtuelle Austauschformate in der ERGO BIPRO Community. Eine Darstellung der Vorteile und Mehrwerte von BIPRO kann auf diese Weise die Fachbereiche, die IT und die Partner auf direktem Weg erreichen. Das Ziel muss sein, neue Normen und Releases detailliert und zeitnah vorzustellen sowie über relevante Markt- und Branchenentwicklungen im BIPRO Kontext fundiert und umgehend zu informieren. Der Effekt: die wirkungsvolle Präsentation von BIPRO als Enabler für Effizienz, Qualität und Innovation.

ERGO ist schon jetzt noch einen Schritt weitergegangen. Um BIPRO langfristig im Unternehmen zu verzahnen, weiterzuentwickeln und Ideen aktiv in den BIPRO e.V. einzubringen, hat ERGO das ERGO BIPRO Center of Excellence ins Leben gerufen. Es soll einen tragfähigen strukturellen Rahmen im Unternehmen schaffen und lang-



◀ Abbildung 2: BIPRO bei ERGO – vom Standard zur organisationalen Wirkung



Abbildung 3:
BIPRO Team Indien

fristig einen Raum für Austausch, Lernen und Mitgestaltung bieten.

ERGO BIPRO Center of Excellence bündelt Kompetenzen

Hier werden künftig Kompetenzen aus den verschiedenen Unternehmensfeldern gebündelt. Dazu zählen die fachliche Expertise aus den Produkt- und Vertriebsbereichen ebenso wie das technische Know-how aus Architektur und IT. Governance, die Priorisierung von BIPRO Initiativen sowie Kommunikation und Community-Arbeit werden darüber hinaus als eigene, tragende Säulen verankert. ERGO ist überzeugt: Nur ein enger und offener Austausch wird langfristig die BIPRO Werte im Unternehmen und in der Branche auf einem hohen Level stützen können und mit Blick in die Zukunft als leistungsstarker Motor die Drehzahl hochhalten.

Der Nutzen liegt auf der Hand. Von der Transparenz über laufende und geplante BIPRO Initiativen, den Austausch von Best Practices und Use Cases sowie der Arbeit an gemeinsamen Standards und Architekturen und der Etablierung klarer Rollen und Verantwortlichkeiten profitieren alle.

Internationale Aufstellung: BIPRO Kompetenz in Indien und Polen

Die Begeisterung für BIPRO schlägt Wellen weit über die Grenzen Deutschlands hinaus. Der Blick geht nach Asien und in unser Nachbarland im Osten. Es ist selbstverständlich, dass ERGO als global agierendes Unternehmen das BIPRO Know-how breiter aufstellen will. Deshalb hat ERGO BIPRO Kompetenz gezielt bereits in einigen internationalen IT-Hubs aufgebaut. Im Fokus stehen aktuell Indien und Polen. Dort entstehen



PETER KOSSMANN
Beiratsmitglied BIPRO Hub,
Leiter Makler und Kooperationen
Schaden/Unfallversicherung
ERGO

Die Weiterentwicklung des BIPRO Hubs bleibt eine konstant wichtige Aufgabe. Es geht uns darum, weitere Normen vertraglich anzubinden, zusätzliche Use Cases zu integrieren und die Nutzung innerhalb der Organisation weiter zu skalieren. Von den entstehenden Effizienzgewinnen und der höheren Umsetzungsgeschwindigkeit profitieren im Ergebnis unsere Geschäftspartner und wir.“



MICHAEL LIEBE
Beiratsmitglied BIPRO e.V. -
Mitglied der Geschäftsführung
ITERGO Informationstechnologie
GmbH – Leiter ERGO Germany
Sales, Health & Life

Mit dem Ansatz, die IT stärker in einer BIPRO Querschnittsthematik mit zahlreichen neuen Andockstationen zu verankern, erhält unser Aufgabenfeld viele neue Impulse. Die interdisziplinäre Perspektive erlaubt Wege zu gehen, die in einer rein technisch orientierten Sichtweise nicht möglich waren. Die Evolution vom Einzelprojekt hin zu einem organisatorischen strategischen Prinzip bringt spürbare Erfolge.

derzeit spezialisierte BIPRO Teams, deren Aufgaben sich auf wiederverwendbare Architektur- und Implementierungsbausteine sowie auf skalierbare Entwicklungs- und Betriebsmodelle richten. So wächst ein internationales BIPRO Ökosystem innerhalb der ERGO – mit klaren Qualitätsstandards und hoher Umsetzungsgeschwindigkeit.

Aktive Mitgestaltung im BIPRO e.V.: Gremienarbeit als Schlüssel

Zurück ins BIPRO Kernland: Die Erfahrung zeigt, dass die Weiterentwicklung nur mit aktiver Beteiligung in den Gremien und Fachgruppen des BIPRO e.V. realisierbar ist. Gremienarbeit kann vor diesem Hintergrund aber nicht als Aufgabe einzelner Expertinnen und Experten verstanden werden. Für ERGO ist sie strategische Unternehmensaufgabe und zentraler Bestandteil des Engagements.

Dabei ist es der Anspruch von ERGO, Anforderungen frühzeitig einzubringen, Perspektiven aus Fachbereichen und IT zu verbinden, Normen praxisnah mitzugestalten sowie die Anschlussfähigkeit der Standards an reale Geschäftsprozesse sicherzustellen. Damit will ERGO auch künftig einen Beitrag zur Qualität und Akzeptanz der BIPRO Normen leisten und zugleich die Wirkung des Vereins stärken.



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 14:00 Uhr – 15:00 Uhr, Cornelius II

Wer arbeitet hier noch? Mensch oder Maschine. Freund oder Feind.

Podiumsdiskussion u.a. mit **Dirk Erdmann**



DIRK ERDMANN
MAUS BIPRO e.V.;
Funktion bei ERGO Group AG:
Leiter Vertriebstechnik Makler
& Kooperationen Personenversicherung

▶ WERBEANZEIGE:



KKV to the Max!

Weil die Gesundheit deiner Kunden das Wichtigste ist.

DKV
Deutsche Krankenversicherung

Spitzenleistung für maximalen Erfolg!

Einfach QR-Code scannen und durchstarten!

Ein Unternehmen der ERGO



BIPRO - bewährte Standards auch für digitale Endkundenprozesse

Die BIPRO Normen haben sich als Standard für die Digitalisierung der Prozesse zwischen Versicherern und Vermittlern etabliert. Aber auch der private und gewerbliche Kunde der Versicherungsbranche erwartet digitale Prozesse in der Interaktion mit seinen Anbietern und Beratern.

AG Open Insurance & Endkundenprozesse

Die Arbeitsgruppe „Open Insurance & Endkundenprozesse" des BIPRO Präsidiums bietet für alle Interessierten der Finanz- und Versicherungsbranche ein Forum, in dem regelmäßig die Best Practices im B2B2C- sowie B2X-Kontext und Use Cases zu Endkundenprozessen vorgestellt, diskutiert und auf ihre Umsetzung mit bewährten BIPRO Normen untersucht werden. Die AG kann für fehlende Standards neue Normungsvorhaben vorschlagen oder zur Verbreitung bestehender Normen Digitalisierungsoffensiven initiieren.

Die Diskussion von Endkundenprozessen soll auch dazu dienen, fundierte Beiträge zur nationalen und europäischen Diskussion zu Themen wie Open Insurance, Embedded Insurance, KI/ Künstliche Intelligenz, EU Digital Identity Wallet, Finanzberatung und weiteren mit Endkunden verbundenen Prozessen einzubringen.

Call-to-Action:

Die Teilnahme an der AG ist kostenlos und bietet die Chance, die Zukunft der Endkundenprozesse aktiv mitzugestalten und den Fortschritt der Digitalisierung in der Finanz- und Versicherungsbranche voranzutreiben. Gemeinsam erarbeiten wir Standards, die Transparenz, Effizienz und Innovation fördern und die Zusammenarbeit in der gesamten Branche erleichtern.

- **Gestalten Sie mit:** Tragen Sie zur Entwicklung neuer Standards bei und definieren Sie gemeinsam, wie Endkundenprozesse in Deutschland und Europa normiert werden.

- **Branchenvernetzung:** Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit führenden Unternehmen und Experten aus der Finanz- und Versicherungsbranche zu vernetzen und von deren Erfahrungen zu profitieren.
- **Vorsprung durch Wissen:** Gewinnen Sie frühzeitig wertvolle Einblicke in neue Entwicklungen und nutzen Sie diesen Wissensvorsprung für Ihre Organisation.



Du willst mehr zum Thema FIDA erfahren?

Tag 2, 11:45 Uhr – 12:15 Uhr, Open Space I

BIPRO - der Mehrwert über FIDA hinaus, auch für Endkundenprozesse

Vortrag u.a. mit
Dzmitry Permiakou, Dr. Manuel Reimer

Status zu FIDA:

Der EU-Verordnungsvorschlag zum Financial Data Access (FIDA) befindet sich im europäischen Gesetzgebungsverfahren und wird weiterhin zwischen den EU-Institutionen verhandelt.

BIPRO beobachtet die regulatorischen Entwicklungen rund um FIDA und stellt sicher, dass die bewährten BIPRO Standards zur Umsetzung künftiger Open-Insurance-Szenarien genutzt werden können.



DZMITRY PERMIAKOU
Senior Projekleiter
BIPRO e.V.



DR. MANUEL REIMER
Berater
BIPRO e.V.



▼ WERBEANZEIGE:

BIPROHUB

BIPRO SERVICE GMBH

Zukunftsfähigkeit entsteht mit Unabhängigkeit

Sichere Deine Souveränität durch unsere Neutralität.

Der Branche verpflichtet
Was der Branche nützt, leitet uns.

Community-getrieben
Alle Marktteilnehmer gestalten gemeinsam

Auf gemeinsamen Nutzen ausgerichtet
Digitaler Mehrwert durch nur ein Ökosystem

Nicht käuflich
Und genau deshalb vertrauenswürdig

Teil der Community werden →
bipro-service.gmbh

Von der BIPRO Schnittstelle zur datengetriebenen Intelligenz



Einheitliche Semantik, professionelles Datenmanagement und KI als Fundament nachhaltiger Automatisierung

Automatisierung im Versicherungsvertrieb ist längst keine optionale Innovationsinitiative oder strategische Kür mehr, sondern eine betriebliche Notwendigkeit. Steigende Bestandsvolumina, zunehmende Produktvielfalt und wachsende regulatorische Anforderungen lassen sich bei knapper werdenden, personellen Ressourcen nicht mehr mit manuellem Aufwand kompensieren. Zudem verlieren klassische, manuelle Prozesse unter diesen Rahmenbedingungen ihre wirtschaftliche Skalierbarkeit. Versicherer und Makler stehen gleichermaßen unter Druck, Effizienzpotenziale konsequent zu heben und ihre Geschäftsmodelle zukunftsfähig auszugestalten. Getreu des Mottos:
Wer heute nicht die Grundlage für Automatisierung schafft, verliert morgen seine Wettbewerbsfähigkeit.

Künstliche Intelligenz (KI) wird in diesem Kontext häufig als Schlüsseltechnologie betrachtet. Ihr tatsächlicher Mehrwert liegt jedoch weniger in der Ersetzung bestehender Prozesse als vielmehr in der **Beschleunigung und Vereinfachung von Automatisierung.** Gleichzeitig erhöht KI den Wettbewerbsdruck: Was technisch einfacher umsetzbar wird, entwickelt sich schneller zu dem vom Markt erwarteten Standard. Der entscheidende Engpass liegt allerdings weniger in Algorithmen oder Modellen, sondern vielmehr in der Qualität, Struktur und fachlichen Eindeutigkeit der zugrunde liegenden Daten im Hintergrund. Genau



an dieser Stelle wird BIPRO eine noch bedeutsamere, strategische Bedeutung gewinnen.

BIPRO als Fundament

BIPRO hat den Datenaustausch zwischen Versicherern und Maklern in den vergangenen Jahren nachhaltig geprägt. Standardisierte Geschäftsvorfälle, definierte Datenstrukturen und Austauschwege sowie automatisierte Prozesse bilden heute das digitale Rückgrat im Maklervertrieb. Diese Standards ermöglichen einen medienbruchfreien Informationsfluss und schaffen die technische Voraussetzung für effiziente Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen sowie über verschiedene Systeme hinweg.

Für weitergehende Anwendungsfälle – insbesondere im Kontext von Analyse, Automatisierung und KI – reicht reine Prozessstandardisierung jedoch nicht aus. Entscheidend ist die **Verfügbarkeit fachlich eindeutig interpretierbarer Daten**, die über System, Produkt und Organisationsgrenzen hinweg konsistent verstanden werden. BIPRO leistet hier einen wesentlichen Beitrag, indem fachliche Objekte, Rollen und Vorgänge einheitlich beschrieben werden und damit eine gemeinsame Sprache im Markt etabliert wird.

Von transaktionalen Daten zu Entscheidungsintelligenz

BIPRO Daten sind primär transaktionsorientiert: Sie beschreiben einzelne Vorgänge, Zustände oder Dokumente zu klar definierten Zeitpunkten. Für datengetriebene Entscheidungsunterstützung und KI-Anwendungen müssen diese Informationen jedoch in einen übergeordneten fachlichen Kontext überführt werden. Einzelereignisse werden zu zeitlichen Verläufen, Dokumente zu strukturierten Merkmalen und Prozessschritte zu Entscheidungssignalen.

Hier zeigt sich die zentrale Bedeutung einheitlicher Semantik. KI-Modelle arbeiten nicht mit Feldnamen oder Formaten, sondern mit Bedeutungen, Relationen und Kontext. Uneinheitliche Definitionen führen unmittelbar zu instabilen Modellen und schwer erklärbaren Ergebnissen. Dies kann im Zweifel sogar zu Falschausgaben in Form von Halluzinationen der KI führen. Erst durch konsistente fachliche Modelle wird es möglich, Daten nachhaltig und qualitätsfokussiert für Analyse, Automatisierung und KI nutzbar zu machen. BIPRO leistet hierzu demnach einen zentralen Beitrag, indem fachliche Objekte, Rollen und Vorgänge standardisiert beschrieben werden. Damit entsteht eine gemeinsame Sprache zwischen Versicherern, Maklern und Softwareanbietern – eine wichtige Voraussetzung für skalierbare datengetriebene Anwendungen.

Warum KI ohne professionelles Datenmanagement nicht skaliert

In der Praxis scheitern viele KI-Initiativen somit nicht an technologischen Grenzen, sondern an strukturellen Defiziten im Datenmanagement. Inkonsistente fachliche Definitionen, heterogene Produkt- und Bestandslogiken, fehlende Historisierung sowie unklare Verantwortlichkeiten für Datenqualität begrenzen den Nutzen datengetriebener Anwendungen erheblich. KI verstärkt diese Probleme, anstatt sie zu lösen. Erst durch systematisches Datenmanagement lassen sich BIPRO Daten so aufbereiten, dass sie dauerhaft, erklärbar und wiederverwendbar sind.

Ein skalierbarer Ansatz erfordert als Basis eine **zentrale, fachlich motivierte Datenmanagement-Architektur**, die operative Systeme ▶

entkoppelt und Daten einheitlich für Analyse und Automatisierung bereitstellt. Kernelemente sind hierbei zum einen eine zentrale Datenmanagement-Schicht, die Daten systemübergreifend konsolidiert und weiterverarbeitet, sodass Kunden, Verträge, Risiken sowie Ereignisse einheitlich bereitgestellt werden. Des Weiteren wird ein konsistentes, fachliches Datenmodell benötigt, dass sich an fachlichen Objekten und Beziehungen orientiert. BIPRO bildet hierfür die externe Grundlage, die intern konsistent weitergeführt wird. Darüber hinaus gilt die Trennung von Prozess und Analyselogik. Dabei bleiben operative Prozesse stabil, während sich Daten ereignis- und zustandsorientiert für Auswertungen und Automatisierung nutzen lassen. Governance-Mechanismen, die für Qualität, Datenschutz und KI-Nutzung zentral verankert werden, runden das Bild ab. Auf dieser Basis können unterschiedliche Use Cases – von Reporting über Vertriebsimpulse bis hin zu KI gestützten Assistenzsystemen – auf einem gemeinsamen Datenfundament regulatorikkonform realisiert werden.

Geteilte Verantwortung von Versicherern und Maklern

Die Etablierung professioneller Datenmanagement-Strukturen ist eine gemeinsame Aufgabe von Versicherern und Maklern. Versicherer tragen insbesondere die Verantwortung für eine Harmonisierung und Skalierung über Produkte und Bestände hinweg, als auch für eine strukturierte Anreicherung zentraler Datenobjekte. Zusätzlich belegt auch der Aufbau zentraler Daten und Analyseplattformen eine hohe Relevanz. Ziel ist es, BIPRO Daten nicht nur bereitzustellen, sondern systematisch für weitergehende Nutzung zu qualifizieren.

Gleichzeitig wächst auf Maklerseite die Komplexität der Systemlandschaften. MVPs, CRM-Lösungen, Reporting Tools, Portale und Spezialanwendungen erzeugen ohne eine zentrale Klammerfunktion stetig nur fragmentierte Kunden- und Bestandsbilder. Die Zusammenführung aller Daten ist hierbei unerlässlich. Ein zentrales Datenmanagement ermöglicht die Konsolidierung von BIPRO Daten verschiedener Versicherer, die Integration und Weiterverarbeitung eigener Beratungs- und Interaktionsdaten sowie eine einheitliche Nutzungssicht über mehrere Organisationseinheiten und Syste-

▼ WERBEANZEIGE:

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

Herzlichen Glückwunsch, BIPRO e.V.!

20 Jahre starke Partnerschaft,
1.000 gute Gründe zum Feiern.
Wir gratulieren und
feiern gerne mit.
BIPRO verbindet.



NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
www.nuernberger.de

me hinweg. Zunehmend relevant wird außerdem der strukturierte, gegenseitige Datenfluss zwischen Makler und Versicherer, etwa bei der Tarifierung komplexer Risiken. Die strukturierte und eindeutige Bereitstellung benötigter Informationen ist damit Voraussetzung für weitergehende Automatisierung und KI-gestützte Unterstützung. Auch hierfür kann BIPRO ein tragfähiges Fundament für künftige Standards sein.

Beispiel für einen datengetriebenen Use Case mit schnellem Return: Vertriebs- und Serviceimpulse automatisiert nutzen

Datenbasis:

Vertriebs und Serviceanlässe lassen sich z. B. aus strukturierten BIPRO GeVo Daten ableiten. Durch KI können aus der zugehörigen Korrespondenz weitere (notwendige) Detailinformationen extrahiert werden.

Herausforderung:

Viele relevante Impulse bleiben heutzutage ungenutzt, da die persönliche Betreuungsfunktion sie aus Zeitgründen nicht individuell aufgreifen kann.

Lösung:

Zu jedem Impuls steht eine **vordefinierte, automatisierte und stark personalisierte Kundenansprache** bereit, die einfach per Knopfdruck in der Kundenbetreuung gestartet werden kann.

Der Enabler:

Ein zentrales Datenmanagement mit integrierter Steuerungslogik stellt Transparenz über alle Interaktionen sicher, stellt die Daten in allen Kanälen bereit und verhindert Überschneidungen und Inkonsistenzen zwischen den Ansprachen.

Zusammenarbeit:

Versicherer können ihren Maklern die komplette Automatisierung als White-Label-Servicebereitstellen, mit voller Kontrolle und Transparenz für den Makler. Dabei wird auch die **existenzielle Unabhängigkeit für die Makler** gewahrt – insbesondere bei Anlässen, in denen sich der Makler bereits vorher für einen Produktgeber entschieden hat, etwa beim Anpassen von Bestandsverträgen, im Beleggeschäftsgeschäft oder bei spezifischen Deckungskonzepten.

Fazit und Ausblick

Automatisierung und KI werden den Versicherungsvertrieb weiter nachhaltig verändern. Die Technologie selbst entwickelt sich dabei zunehmend zu einer Commodity – leistungsfähige Lösungen mit niedrigschwelligen Einstiegsmöglichkeiten sind am Softwaremarkt verfügbar. Einen professionellen Software-Auswahlprozess vorausgesetzt ist die Technologie selbst nicht mehr der entscheidende Engpass. Der entscheidende Erfolgsfaktor liegt in der **Qualität und fachlichen Klarheit der zugrunde liegenden Daten, also einem professionellen Datenmanagement.**

Ein gemeinsamer Standard wie BIPRO schafft hierfür die notwendige Grundlage, um Daten organisationsübergreifend nutzbar zu machen. In Verbindung mit professionellen Datenmanagement-Architekturen und integrierten KI-Plattformen entsteht daraus datengetriebene Intelligenz mit nachhaltiger Wirkung. Versicherer und Makler, die diese Grundlagen frühzeitig etablieren und die Zusammenarbeitssituation initiieren, schaffen nicht nur Effizienzgewinne, sondern sichern ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem zunehmend automatisierten Marktumfeld.



BENEDICT REIMERS
Associate Manager Insurance
ISS Software GmbH



ARNE IWERS
Manager Insurance
ISS Software GmbH



MARCO SCHMIDT-SPANIOL
Head of Core Insurance
ISS Software GmbH

Unsere Aussteller

Auch in diesem Jahr freuen wir uns, zahlreiche Unternehmen als Aussteller auf dem BIPRO Tag begrüßen zu dürfen. Auf den folgenden Seiten findet ihr eine kurze Übersicht.



BISS + siaris

Standplatz **P1**

Die BISS GmbH ist Mitglied im BIPRO e.V. seit 2006 und mit mehreren Mitarbeitern in verschiedenen Normierungprojekten, Arbeitsgruppen und Gremien aktiv. BISS verfügt generell über langjährige Erfahrung in der Entwicklung von Lösungen für die effiziente Kommunikation an der Schnittstelle von Versicherungsunternehmen, Maklern, Pools, Maklersoftwareherstellern und Vergleichern.

Speziell für BIPRO Implementierungen hat BISS einen Adapter XALEO entwickelt, der die schnelle und flexible Umsetzung von BiPRO Normen in unterschiedlichsten Rahmenbedingungen ermöglicht und bereits in mehreren Projekten erfolgreich eingesetzt wird. XALEO stellt eine schlanke und softwaretechnisch flexible und leichtgewichtige Lösung für alle gängigen BIPRO Einsatzanforderungen dar.



MARKUS SCHNÜPKE

REPLY FINCON

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 Entwicklerteams 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.
Nutzen Sie unseren Consulting-Service von der Standortbestimmung über die Projektumsetzung bis zur Anbindung. Unser umfangreiches BIPRO Produkt - und Dienstleistungsportfolio unterstützt den nahtlosen Datenaustausch und gewährleistet hohe Datenqualität in jeder Projektphase:

- BIPROconnect organisiert den Datenaustausch zwischen Versicherungen und Partnern
- BiPROsense ermöglicht das Mapping und Testen von BIPRO-Anbindungen
- BIPROvalidate sichert automatisiert die Datenqualität
- BIPROanalytics liefert neue Impulse für Produktentwicklung und Vertriebssteuerung
- BIPRO-Consulting unterstützt jedes Problem und jede Projektsituation
- BIPRO2GDV ermöglicht das jeder Consumer sein gefordertes Datenformat erhält.

Unsere Experten beantworten gerne Ihre Fragen.
Hier mehr erfahren zu Fincon Reply, unserem Dienstleistungs-Portfolio für Versicherungen & Vertriebe und unserem BIPRO-Portfolio: https://www.reply.com/fincon-reply/de



SVEN MAHNCKE



MARTIN EISER

BIPRO SERVICE GMBH

Standplatz **P3**

Die BIPRO Service GmbH wurde 2021 gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, die Digitalisierung in der Versicherungs- und Finanzbranche voranzutreiben.

Wir entwickeln innovative Lösungen für digitale Business-Cases, basierend auf den im BIPRO e.V. etablierten Standards. Als zentrale Anlaufstelle sind wir verantwortlich für die (Weiter)Entwicklung und den Betrieb des BIPRO Hubs – einer modernen, digitalen Datendrehscheibe, die Prozesse effizienter und standardisiert gestaltet.

Darüber hinaus bieten wir Schulungen zu den BIPRO Standards an, um deren Anwendung in der Praxis zu fördern und unseren Kunden einen klaren Mehrwert zu bieten.

Gemeinsam mit unseren Teilnehmern treiben wir die Digitalisierung des Marktes nachhaltig und zukunftsorientiert voran.



ARNO LITTMANN



ALEXANDER KERN

BROCKHAUS AG

Standplatz **P4**

Als unabhängiger IT-Dienstleister mit über 35 Jahren Erfahrung, sind wir für Sie deutschlandweit im Einsatz und seit über einem Jahrzehnt auf das Versicherungsumfeld spezialisiert.

Unsere mehr als 170 Mitarbeitenden bündeln langjährige Erfahrung mit Web-Technologien sowie Java und Microsoft .NET. Zu unseren Schwerpunkten zählt im Zuge der Digitalisierung die Optimierung von technologiegestützten Vertriebsprozessen, die Modernisierung von Anwendungsarchitekturen, das IT-Qualitätsmanagement und die Entwicklung von Portalen und Customer Self Services. Dabei berücksichtigen unsere Business Analysten die Anforderungen der Next Generation User Experience und unsere IT-Cosultants betreuen langjährig gewachsene Anwendungen auch im Enterprise-Umfeld.

Als Mitglied des BIPRO e.V. und des technischen, fachlichen sowie Marktausschusses (TAUS, FAUS & MAUS), sind wir stetig an der Gestaltung von Normen und Prozessanpassungen in der Versicherungswirtschaft beteiligt und leiten mit dem Projekt „RNEXT“ einen agilen Normierungsprozess und die Reduzierung der Implementierungsaufwände ein.
So tragen wir dazu bei, dass der BIPRO Standard an die aktuellen branchenspezifischen und technologischen Anforderungen angepasst wird. Weitere Informationen finden Sie unter https://www.brockhaus-ag.de/versicherungen/bipro.

BIPRO-Expertin Sarah Hesse verhilft dem Thema zudem mit ihrer Videoreihe zu mehr Aufmerksamkeit und Verständnis. Sie wollen keine Folge verpassen? Dann folgen Sie jetzt dem BROCKHAUS AG YouTube Kanal https://www.youtube.com/@brockhaus_ag.



MICHAEL SCHATZ



DAVID BRANDT

Standplatz **S1**

Der Grundstein unseres in Hannover ansässigen IT-Unternehmens für Softwarelösungen und Digitalisierungsstrategien wurde bereits im Jahr 1995 gelegt, als die vier Gründer gemeinschaftlich ihre Abschlussarbeit zum Dipl. Ingenieur Elektrotechnik/ Prozessinformatik in Waterford, Irland erstellten.

Als nepatec GmbH setzen wir unseren Schwerpunkt auf die Software- und Produktentwicklung sowie auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Als Pionier für elektronische Signaturlösungen wirken wir seither aktiv bei der Umsetzung von BIPRO Standards, Normungsprojekten sowie im Normungsausschuss mit.

Unsere am Markt etablierten Kunden im Finanz- und Versicherungsumfeld vertrauen dabei auf unsere langjährige Praxiserfahrung im Bereich Digitalisierung und maßgeschneiderter Softwarelösungen.


CLAUDIUS GRIESER


BURKHARD GERLTS

Standplatz **S2**

teckpro gehört seit 20 Jahren zu den führenden Lösungsanbietern im Bereich Beratungssoftware, Produktentwicklung und Beratung für die Finanzwirtschaft. teckpro bietet seinen Kunden durch Bündelung hoher fachlicher und wissenschaftlicher Expertise, umfassender IT- Kompetenz und Branchenkenntnis, innovative, flexible und qualitativ anspruchsvolle Lösungen und Dienstleistungen

Ein fachlicher Schwerpunkt liegt in der Versicherungsbranche. Hier entwickelt teckpro finanzmathematische Beratungssoftware, Module sowie Portallösungen von der Altersvorsorge über Kranken-, BU- und Pflege- bis hin zu Kompositversicherungen. Durch den Sitz am Tech-Standort Kaiserslautern und die Kooperationen mit vielen Forschungseinrichtungen ist teckpro am Puls der Innovationen und sichert den Zugriff auf Ressourcen.


THOMAS DRESSEL


DIANA FERBER

Standplatz **S3**

Die cpit comparit GmbH ist ein dynamisch wachsendes Technologieunternehmen mit Sitz in Hamburg, das sich auf die Entwicklung moderner Softwarelösungen für die Versicherungsbranche spezialisiert hat.

Mit unserer innovativen Plattform unterstützen wir Versicherungsunternehmen und Makler dabei, ihre Prozesse zu digitalisieren und effizienter zu gestalten.

Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf einer intuitiven Benutzerführung sowie auf der technisch und fachlich exzellenten Umsetzung der digitalen Strecken zwischen Maklern, Maklerpool und Versicherung.


OLIVER FINK


MATTHIAS BRAUCH

Standplatz **S4**

T-Systems ist der Geschäftskundenbereich der Deutschen Telekom und zählt zu den führenden europäischen IT-Dienstleistern für Digitalisierungslösungen. Das Unternehmen unterstützt Organisationen bei der digitalen Transformation – von Cloud-Services, IT-Infrastruktur und Cybersecurity bis hin zu Datenplattformen, KI-Anwendungen und branchenspezifischen Lösungen.

T-Systems begleitet Unternehmen bei der Modernisierung ihrer IT-Landschaften, der Integration digitaler Prozesse sowie beim sicheren Betrieb geschäftskritischer Anwendungen. Dabei verbindet T-Systems technologische Expertise mit der Infrastruktur und Innovationskraft der Deutschen Telekom.


JULIAN TRAUT


KAREN SCHADEK

Standplatz **S5**

Die B+M Insurance IT GmbH & Co. KG mit Sitz in Bad Fallingbostel ist ein IT-Dienstleister mit Fokus auf digitale Lösungen für die Versicherungsbranche.

Das Unternehmen unterstützt Versicherer, Makler und Servicegesellschaften bei der Umsetzung moderner IT-Infrastrukturen, Datenprozesse und Schnittstellen im Versicherungsumfeld.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Integration und dem Betrieb von Branchenstandards sowie auf Lösungen zur Optimierung von Datenaustausch und Prozessautomatisierung zwischen Marktteilnehmern.



FRANK GRÄFENDORF



THOMAS BECKMANN

Standplatz **S6**

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. Sie verfolgt in den Bereichen tarifierbare Privat- und Gewerbeversicherungen, betriebliche Vorsorgeversicherungen und Industrieversicherungen das Ziel, einfache, effiziente und partnerschaftliche Lösungen für den Versicherungsmarkt zu schaffen.

Die Aktien der MDAX-notierten Hypoport SE sind an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet. Die Hypoport-Gruppe beschäftigt in ihrem Netzwerk von Technologieunternehmen über 2.000 Mitarbeitende und hat im Jahr 2024 einen Umsatz von 561 Mio. Euro erwirtschaftet.

Weitere Infos unter https://www.smartinsurtech.de.



JAN SCHMIDT



EVA KRUSKA

Standplatz **S7**

Die Aeiforia GmbH berät Anbieter, deren Vertriebs- und IT-Partner sowie Behörden zum Thema Altersvorsorge. Beratungsschwerpunkte liegen u. a. bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen, in der Produktentwicklung sowie bei Fragen und Projekten zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

Das Beratungshaus mit Sitz in Montabaur hat seine Geschäftstätigkeit am 1.1.2012 aufgenommen.
Zur Aeiforia Gruppe gehören zudem die Aeiforia Trainings & Service GmbH und die Aeiforia Operations GmbH. Die Gruppe beschäftigt 55 Mitarbeiter. Unternehmensgründer Martin Gattung ist seit über 35 Jahren in der Finanz- und Versicherungsbranche tätig.

Heute gehören der Geschäftsführung neben Gründer Martin Gattung die Dipl.-Mathematikerin und Aktuarin (DAV) Martina Backes, Dr. Jutta Krienke, der IT-Experte Ingo Priebe und Torsten Schwendrat, Volljurist, an.

Als langjährig erfahrene Berater im Bereich der privaten und betrieblichen Altersvorsorge haben sie zahlreiche Projekte für Versicherer, Bausparkassen, Volksbanken, Sparkassen und Fondsanbieter verantwortlich durchgeführt.

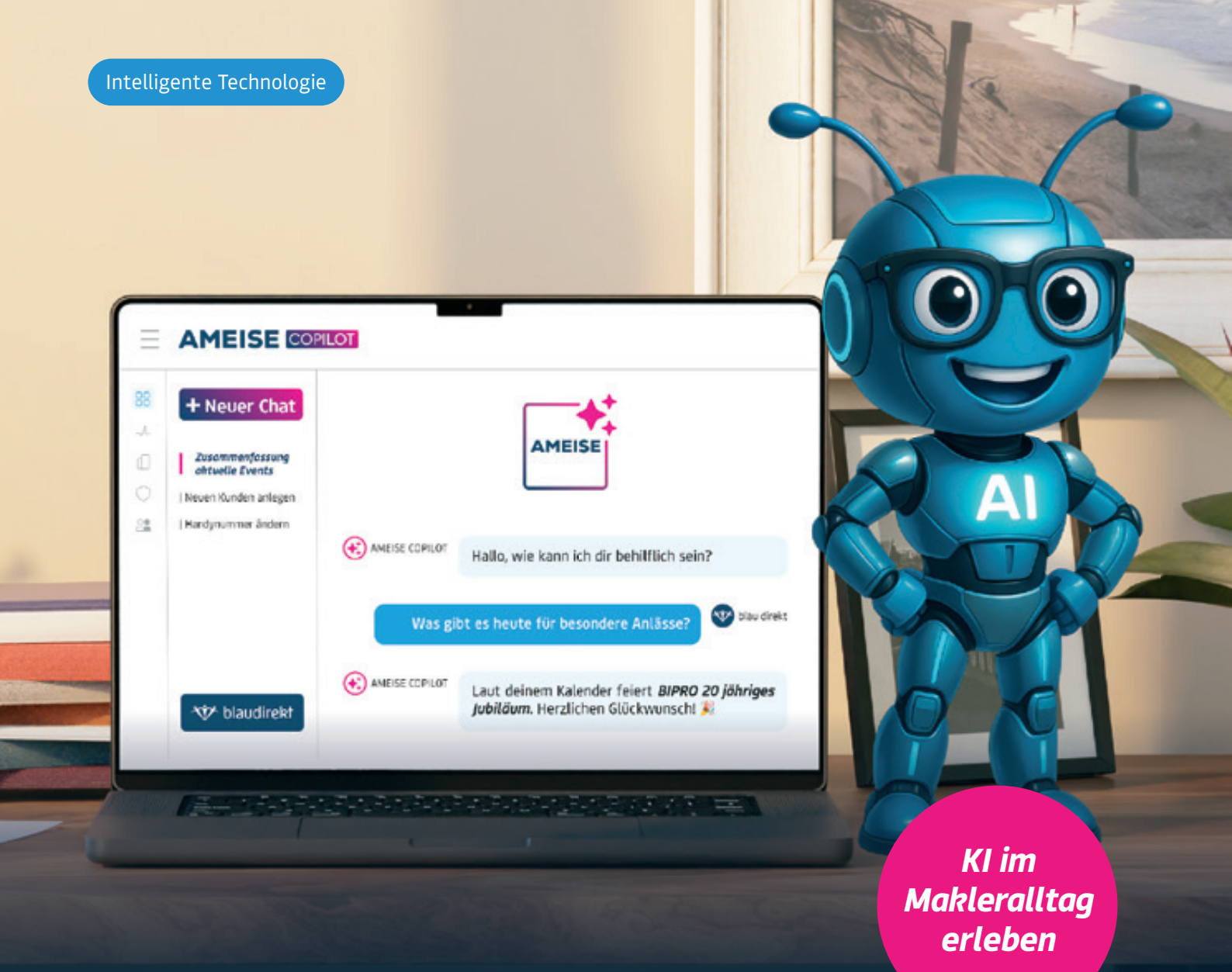


DR. JUTTA KRIENKE



INGO PRIEBE

Intelligente Technologie



KI im Makleralltag erleben

ZWEI JAHRZEHNTE DIGITALISIERUNG – DER NÄCHSTE SCHRITT HEISST KI.

Dein KI-gestützter Maklerbetrieb beginnt *mit dem AMEISE COPILOT.*

Wenn dein persönlicher KI-Assistent dich daran erinnert, dass BIPRO seit 20 Jahren Standards für digitale Prozesse setzt, zeigt das vor allem eines: Die Branche entwickelt sich weiter. Mit dem AMEISE COPILOT beginnt der nächste Schritt. Als integrierter KI-Assistent im Maklerverwaltungsprogramm unterstützt er dich bei Administration, Fachfragen und Systemprozessen – direkt im Arbeitskontext. So wird aus Standardisierung echte intelligente Unterstützung im Makleralltag.

→ KI im Makleralltag erleben.

blaudirekt.de/mvp/ameise-copilot

blaudirekt



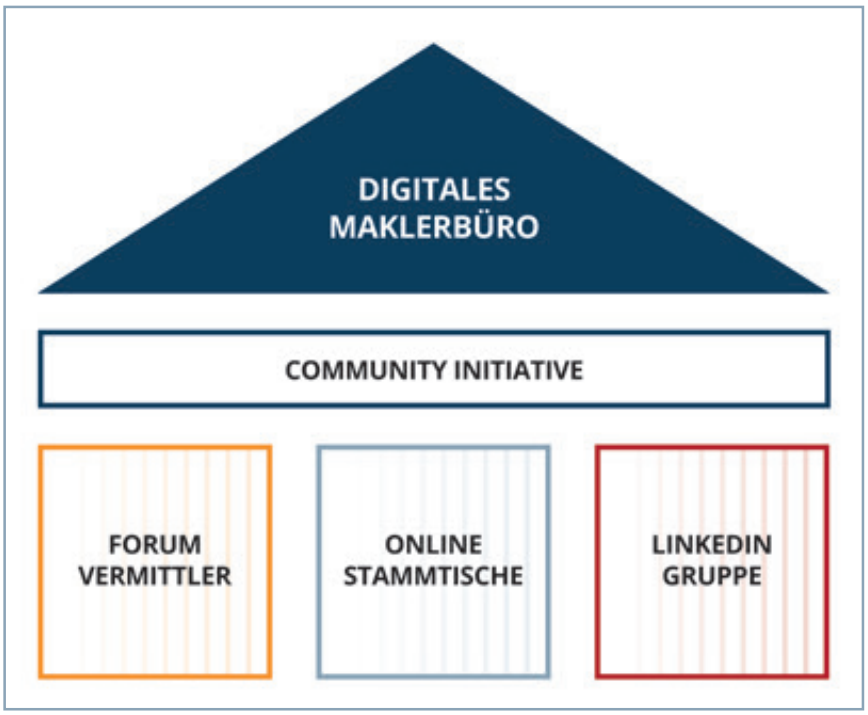
Digitales Maklerbüro 2025/2026

Vom Impuls zur Bewegung

Zwanzig Jahre BIPRO – und eine zentrale Erkenntnis bleibt unverändert: Digitalisierung funktioniert nur miteinander. Das wird beim Digitalen Maklerbüro deutlicher als an jeder anderen Stelle. Die Initiative entstand 2024 im Rahmen der Düsseldorfer Maklergespräche und hat sich seitdem zu einem verlässlichen und offenen Austauschraum entwickelt. Weder Projekt, noch Kampagne – vielmehr eine Community, die Makler, Maklerverwaltungsprogramm-hersteller und Versicherer zusammenbringt, um pragmatisch und praxisnah an digitalen Abläufen zu arbeiten.

Drei feste Säulen tragen das Format „Digitales Maklerbüro“: die LinkedIn-Gruppe, der offene Quartals-Stammtisch (remote) und das jährliche Präsenztreffen. Diese Kombination sorgt für Kontinuität – und eben diese Kontinuität erzeugt Wirkung. (Abb. 1)

◀ WERBEANZEIGE:



◀ Abbildung 1: Die Säulen auf denen das Digitale Maklerbüro steht

Die Premiere des Forums Vermittler beim BIPRO Tag 2025 hat eines deutlich gemacht: Makler brauchen Räume, in denen sie ihre Erfahrungen unmittelbar teilen können – nicht theoretisch, sondern aus ihrem Arbeitsalltag heraus. Kurz darauf setzte die DKM 2025 mit dem Schwerpunkt „Der Weg zum digitalen Maklerbüro" ein weiteres Signal. Hier zeigte sich erneut, dass das Digitale Maklerbüro nicht nur ein Austauschformat ist, sondern eine Bewegung, die im Markt Wirkung entfaltet: leise, konsequent und praxistauglich.

Etwa 130 Mitglieder in der LinkedIn-Gruppe, knapp 80 Personen im Verteiler des Online-Stammtisches und stetig neue Stimmen zeigen, dass der Bedarf eindeutig vorhanden ist. Nicht, weil Digitalisierung ein Trend wäre, sondern weil sie im Alltag schlicht notwendig ist. Das Digitale Maklerbüro fokussiert genau die Fragen, die im Tagesgeschäft zählen: Was funktioniert? Was spart Zeit? Wo entstehen konkrete Vorteile? Welche Stolpersteine lassen sich gemeinsam ausräumen?

Makler Thomas Beyer beschreibt diesen praktischen Nutzen sehr klar:

„An einer Digitalisierung des Maklerbüros mit durchdachten Prozessen führt kein Weg vorbei. Die Community bietet einen wertvollen und direkten Austausch mit Versicherern, Kollegen und weiteren Dienstleistern. Hier können Probleme geklärt und Ansätze für neue Lösungen angestoßen werden. Auch ist die Sichtweise der anderen Beteiligten auf den Datenaustausch per BIPRO sehr interessant."

Eine immer wichtigere Rolle spielt die technische Perspektive der Maklerverwaltungs-programme – sie ist die Brücke zwischen Prozessidee und tatsächlicher Umsetzung im Büroalltag. MVP-Expertin Lea Bosch bringt es auf den Punkt:

„Wer ohne Vision digitalisiert, produziert nur teure Alibis. Software wirkt erst, wenn Führung Verantwortung übernimmt. Genau deshalb brauchen wir den Schulterschluss mit dem Digitalen Maklerbüro, sonst bleibt Digitalisierung reiner Selbstzweck."

Wer sich einbringen möchte, kann das tun – ohne Verpflichtung, ohne Hierarchie, ohne Erwartungsdruck. Diese offene Struktur schafft Vertrauen und ermöglicht ehrlichen Austausch. Makler Stephan Sehl beschreibt diese Haltung so:

„Diese Community funktioniert, weil aktiv preisgegeben und mitgewirkt wird. Der Konkurrenzgedanke ist hier untergeordnet, die Mehrwerte werden überwiegend erkannt und der Erkenntnisgewinn für den Einzelnen ist erheblich. Ohne Austausch keine Erkenntnis."

Im Digitalen Maklerbüro geht es nicht um abstrakte Modelle, sondern um konkrete Abläufe, echte Herausforderungen und funktionierende Lösungen. Die strategische Sicht ergänzt diese operative Ebene – besonders, wenn es um nachhaltige Weiterentwicklung und Zukunftsfähigkeit geht. Dirk Erdmann beschreibt diese Verantwortung aus VU-Perspektive wie folgt:

„Für ein nachhaltiges Digitales Maklerbüro ist die Kombination von Tech-

nologie und menschlicher Expertise entscheidend. Angesichts von Kostendruck, Regulatorik und steigenden Kundenanforderungen ist die Lösung für kleinere Maklerunternehmen eine gezielte technische Unterstützung in den richtigen Prozessen. Das Digitale Maklerbüro bietet diesen Mehrwert – und wir halten unser Versprechen!"

Makler, MVPs und Versicherer bewegen sich im gleichen Raum – ohne Rollendenken. Jede Perspektive ist relevant. Diese Kultur macht den Austausch konstruktiv und die Ergebnisse belastbar.

2026 wird ein Jahr, in dem Digitalisierung im Maklerbüro noch stärker greifbar werden muss. Weitere konkrete Praxisbeispiele sollen zeigen, welche Prozesse spürbare Entlastung bringen, welche Automatisierungen tatsächlich helfen, und welche Datenflüsse stabil funktionieren. Gleichzeitig entscheidet die technische Umsetzung darüber, ob diese Prozesse im Büroalltag wirklich tragen – deshalb wird die MVP-Perspektive noch stärker eingebunden. Viele gute Ideen existieren bereits; jetzt geht es darum, diese Ansätze systematisch zu bündeln und weiterzuführen.

Ein Satz begleitet das Digitale Maklerbüro seit Beginn – und ist aktueller denn je: „Ping-Pong ist ein Spiel gegeneinander – Digitalisierung gelingt nur miteinander." Die Entwicklungen 2025 und die ersten Monate 2026 zeigen, dass dieses Miteinander funktioniert. Nicht laut, nicht inszeniert – sondern verlässlich, lösungsorientiert und nah am Alltag. Das Digitale Maklerbüro ist kein kurzfristiger Impuls. Es ist eine Bewegung. Eine, die bleibt, weil sie gebraucht wird. Und eine, die wächst, weil sie gemeinsam gestaltet wird.



SASCHA KALKBRENNER
Senior Manager
Business Development,
BIPRO e.V.

▼ WERBEANZEIGE:

sopra steria

SOPRA STERIA – BIPRO-STANDARDS.
DIGITAL WIRKSAM UMGESETZT.

Der BIPRO Hub 2026:

Vom Versprechen zur belastbaren Infrastruktur

Während der BIPRO e.V. sein 20-jähriges Bestehen feiert, zeigt sich am BIPRO Hub, was die nächste Reifestufe der Standardisierung bedeutet: Normen, die nicht nur definiert, sondern zügig und in hoher Qualität im Markt wirksam werden. 2026 hat der Hub die Aufbauphase hinter sich gelassen. Die Teilnehmerschaft wächst, neue Themenfelder kommen hinzu, und das Modell einer gemeinschaftlich getragenen Infrastruktur gewinnt an Kontur.

Zunächst ein Glückwunsch, der von Herzen kommt: Der BIPRO e.V. wird in diesem Jahr 20 Jahre alt. Zwei Jahrzehnte, in denen der Verein mit über 300 Mitgliedern eine gemeinsame Sprache für die digitalen Prozesse der Versicherungswirtschaft geschaffen hat – über alle Kernprozesse zwischen Versicherungsunternehmen und deren Partnerunternehmen hinweg. Was 2006 als Normierungsinitiative begann, ist längst zur anerkannten Infrastruktur geworden. Doch gerade weil BIPRO Normen heute so breit etabliert sind, stellt sich die entscheidende Folgefrage umso drängender: Wie kommen diese Standards schneller, konsistenter und mit höherer Qualität in die operative Praxis? Genau hier setzt der BIPRO Hub an.

Aufbauphase abgeschlossen, Marktreife erreicht

Die Frage, ob der BIPRO Hub funktioniert, stellt sich nicht mehr. Seit dem produktiven Start Ende 2023 hat sich die Teilnehmerschaft verdoppelt. Über 20 Unternehmen nutzen den Hub heute aktiv – auf Providerseite etwa Allianz, ERGO, AXA, BarmeniaGothaer, HDI und Signal Iduna, auf Consumerseite unter anderem Assfinet und Smart InsurTech. Die Wahrnehmung im Markt hat sich in den vergangenen Monaten spürbar verändert: Statt grundsätzlicher Skepsis dominiert die Frage, wie sich der Hub in die eigene Systemlandschaft und Migrationsstrategie einfügt. Das ist ein Reifezeichen.

Beschleuniger, nicht Ersatz

Eine Einordnung, die nicht oft genug betont werden kann: Der BIPRO Hub ersetzt keine BIPRO Normen. Er beschleunigt deren Umsetzung am Markt. Bislang bedeutete eine neue Norm für jeden Marktteilnehmer: jede einzelne Schnittstelle zu jedem Partner separat testen, anpassen, freigeben. Ein Aufwand, der bei heterogenen Systemlandschaften schnell in Monate mündet. Über den Hub genügt eine einzige Anbindung. Was ein Versicherer einmal normkonform bereitstellt, steht sofort für alle angeschlossenen Partner zur Verfügung – inklusive automatischer Release-Konvertierung durch das integrierte Konverter-Framework.

Für Provider heißt das konkret: weniger Betriebsaufwand für Schnittstellenpflege, höhere Wiederverwendbarkeit und eine skalierbare Infrastruktur, auf der neue Services zügig ausgerollt werden können. Für Consumer sinkt der Integrationsaufwand erheblich – neue Normen oder zusätzliche Partner sind ohne erneute Entwicklungsarbeit erreichbar. Das vereinfacht das Tagesgeschäft und verbessert die Planbarkeit für kommende Anforderungen.

Stark, wo Neues entsteht

Am deutlichsten zeigt sich der Wert des Hubs dort, wo neue Prozessstrecken aufgebaut werden. In klassischen Bestandsthemen – dem Umfeld der Norm 430, die den Austausch von Daten und Dokumenten zwischen Versicherern und Vermittlern regelt – existieren vielerorts historisch gewachsene Einzelverbindungen. Viele Unternehmen verfolgen hier aktive Migrationsstrategien in Richtung Hub, doch der Wechsel geschieht schrittweise.

Anders in neuen Themenfeldern. Dort fehlen bestehende bilaterale Strukturen, und genau das ist die Chance: Der Hub kann von Anfang an seine Stärke als zentrale Prozessstelle ausspielen. Besonders sichtbar wird das im Schadenumfeld. Mit RNext Schaden entsteht eine neue Generation von Schadenschnittstellen – spartenspezifisch für Kfz, Sach, Haftpflicht –, die über den Hub direkt einer Vielzahl von Partnern zugänglich gemacht werden können. Kein langwieriger Aufbau paralleler Anbindungen, sondern sofortige Skalierung über eine bestehende Infrastruktur. Genau so wird aus einer verabschiedeten Norm ein produktiver Standard.

430 als Anker, neue Themen als Horizont

Ein realistischer Blick auf 2026 braucht beides: Stabilität im Kern und Dynamik in neuen Themenfeldern. Die Weiterentwicklung der Norm 430 bleibt ein zentraler Schwerpunkt – sie ist für viele Teilnehmer der greifbarste Bezugspunkt, an dem sich der Nutzen des Hubs konkret nachvollziehen lässt.

Gleichzeitig wächst der thematische Horizont des Hubs – von Schaden über Partnerservices bis hin zu Provisionsabrechnung und Konverterthemen. Welche Themen dabei Priorität erhalten, entscheidet die Community selbst. Am BIPRO Hub wird in einer stackübergreifenden Arbeitsgruppe die sogenannte Product-Roadmap entwickelt. Die Community bewertet darin konkrete Use-Cases und schafft ein gemeinsames Bild davon, welche Themen den höchsten Mehrwert für die Gemeinschaft bieten – ob Digitalisierung, Automatisierung oder regulatorische Anforderungen. Damit entwickelt sich der Hub nicht nach einer internen Agenda, sondern entlang der realen Marktbedürfnisse seiner Teilnehmer. Mitmachen lohnt sich – denn wer heute mitgestaltet, bestimmt mit, wie der Hub morgen ausgebaut wird.

Gemeinschaftslösung aus der Branche, für die Branche

Der Begriff „digitale Souveränität“ begegnet einem häufig. Im Kontext des BIPRO Hubs lässt er sich in wenigen Sätzen greifbar machen: Die BIPRO Service GmbH ist eine ▶

hundertprozentige Tochter des BIPRO e.V. Sie ist nicht gewinn orientiert, nicht von Dritten übernehmbar, und die Teilnehmer bestimmen die fachliche, technische und betriebswirtschaftliche Weiterentwicklung mit. Die Finanzierung erfolgt solidarisch im Umlageverfahren. Die Kosten sinken mit wachsender Teilnehmerschaft und können nicht einseitig erhöht werden.

Wer in der Versicherungswirtschaft lang genug dabei ist, weiß, was das wert ist. Proprietäre Plattformen, intransparente Preismodelle und technologische Abhängigkeit hat die Branche oft genug erlebt. Genau deshalb sind ähnliche Vorhaben in der Vergangenheit gescheitert: Sie waren privatwirtschaftlich organisiert und trugen die Gefahr einer Monopolstellung in sich. Der BIPRO Hub funktioniert anders. Er gehört seinen Teilnehmern. Und genau dieses Modell macht ihn langfristig tragfähig.

Infrastruktur für das, was kommt

Die strategische Bedeutung des Hubs reicht über den heutigen Funktionsumfang hinaus. Automatisierung, KI-gestützte Prozesse, datengetriebener Vertrieb. All das setzt eines voraus: standardisierte, konsistente, qualitativ hochwertige Datenflüsse. Wer automatisierte Schadenbearbeitung oder intelligente Vertriebsunterstützung ermöglichen will, braucht eine Grundlage, auf der Daten nicht nur transportiert, sondern verlässlich interpretiert werden können. Der Hub schafft genau diese Grundlage. Er ist damit kein Randthema der Digitalisierung, sondern einer ihrer infrastrukturellen Kernbausteine.

Jubiläum und Aufbruch

Im Jubiläumsjahr des BIPRO e.V. fügt sich das zusammen: 20 Jahre Normierung haben die Grundlage geschaffen. Die nächste Stufe besteht darin, diese Grundlage wirksamer, schneller und nachhaltiger in den Markt zu bringen. Der BIPRO Hub steht für genau diesen Schritt – nicht als Ersatz des Bestehenden, sondern als Infrastruktur, die Standardisierung in operative Stärke übersetzt. Wer sich an die frühen Jahre des BIPRO e.V. erinnert, kennt die Parallele: Auch die BIPRO Normen waren anfangs nicht unumstritten. Es gab Skeptiker, Abwartende und durchaus kritische Stimmen. Doch mit jedem Unternehmen, das den Nutzen in der Praxis erlebte, wurden diese Stimmen leiser, bis die Normen schließlich zum festen Bestandteil der deutschen und österreichischen Assekuranz wurden. Heute sind sie nicht mehr wegzudenken. Der Hub durchläuft eine ähnliche Entwicklung mit dem Vorteil, dass er auf diesem längst etablierten Fundament aufbauen kann.

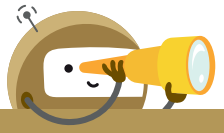
Der Status quo lässt sich klar benennen: Der Hub gewinnt an Kontur, an Reichweite und an praktischer Wirksamkeit. Er ist dort besonders stark, wo neue Prozesse aufgebaut werden. Er skaliert neu umgesetzte Normen mit vielen Teilnehmern. Und er steht für ein Modell, das nicht kurzfristig verbindet, sondern langfristig trägt – als Gemeinschaftslösung von der Community, für die Community.

Wer die Zukunft der Assekuranz mitgestalten will, findet hier den richtigen Ort: ob als Teilnehmer, als Mitgestalter der Product-Roadmap oder als Impulsgeber in den Stackausschüssen. Der Hub lebt von den Unternehmen, die ihn tragen. Mitmachen lohnt sich – nicht nur für das eigene Unternehmen, sondern für die gesamte Gemeinschaft. Je breiter diese Basis, desto größer der Nutzen für alle.



JONAS SCHARNER
Kommunikationsmanager
BIPRO Service GmbH

Triff die Kolleg:innen an ihrem Ausstellerstand



P3

BIPRO SERVICE GMBH



Du willst mehr über den Hub erfahren?

Tag 2, 10:00 Uhr – 10:45 Uhr, Stadthalle

Eure Plattform, euer Weg - Wie der BIPRO-Hub digitale Souveränität in die Hände der Community legt.

Vortrag u.a. mit
Arno Littmann

▶ WERBEANZEIGE:



Fair, wenn's das Leben nicht ist.

Im Ernstfall beweist sich eine Versicherung. Das ist besonders beim BU-Schutz essenziell. ERGO leistet bei Berufsunfähigkeit: mit kurzen Bearbeitungszeiten, persönlicher Betreuung und finanziellen Leistungen. Damit Versicherungsfragen oder Geldsorgen in dieser Situation keine zusätzliche Belastung sind.

Mehr erfahren unter:
highlights.makler.ergo.de/bu

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company



Gemeinsam erfolgreicher: Weshalb Branchennetzwerke immer wichtiger werden

Zum 20-jährigen Jubiläum des BIPRO e.V. gratuliert der AMC Assekuranz Marketing Circle herzlich und mit großer Wertschätzung. Zwei Jahrzehnte konsequenter Arbeit an der Standardisierung und Digitalisierung von Prozessen in der Versicherungsbranche sind ein beeindruckender Meilenstein – und zugleich ein starkes Signal für die Zukunftsfähigkeit unserer Branche.

Dass der AMC zu den Mitgründern von BIPRO zählt, erfüllt uns mit besonderem Stolz. Bereits vor 20 Jahren war klar: Die Herausforderungen der Versicherungswirtschaft lassen sich nur gemeinsam lösen. Der Austausch zwischen Marktteilnehmern, das Teilen von Wissen und die Entwicklung gemeinsamer Standards sind zentrale Erfolgsfaktoren. Genau hier setzen sowohl BIPRO als auch AMC an – wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunkten, aber mit einem gemeinsamen Ziel.

BIPRO hat sich in den vergangenen Jahren als **treibende Kraft für effiziente, digitale und standardisierte Geschäftsprozesse** etabliert. BIPRO Normen und Services bilden heute das Rückgrat vieler digitaler Anwendungen in der Branche. Sie schaffen Verbindlichkeit, reduzieren Komplexität und ermöglichen echte Fortschritte in der Zusammenarbeit zwischen Versicherern, Maklern und Dienstleistern.

Der AMC wiederum versteht sich seit jeher als **Netzwerk für Marketing und Vertrieb** in der Versicherungswirtschaft. Hier stehen der Austausch von Best Practices, die Diskussion aktueller Trends und die gemeinsame Weiterentwicklung von Marktbearbeitungsstrategien im Fokus. Auch der AMC

BANKSapi

Connectivity sparks innovation.

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

▲ WERBEANZEIGE:

lebt vom offenen Dialog, vom Engagement seiner Mitglieder und vom Vertrauen in die Kraft eines starken Netzwerks.

Gerade diese Parallelen machen die Verbindung zwischen BIPRO und AMC so besonders. **Beide Organisationen bringen Menschen und Unternehmen zusammen**. Beide schaffen Plattformen für Innovation und Kooperation. Und beide zeigen seit vielen Jahren, dass nachhaltiger Erfolg in der Versicherungsbranche vor allem durch gemeinsames Handeln entsteht.

In einer Zeit, in der Digitalisierung, steigende regulatorische Anforderungen und sich dynamisch verändernde Kundenerwartungen die Versicherungsbranche tiefgreifend transformieren, sind starke, verlässliche Netzwerke wichtiger denn je. Die zunehmende Komplexität der Märkte, neue technologische Möglichkeiten sowie der wachsende Bedarf an effizienter Zusammenarbeit machen deutlich, dass **isolierte Lösungen kaum noch zielführend** sind. Vielmehr braucht es Plattformen, die Orientierung geben, den strukturierten Austausch fördern und Innovationen gemeinschaftlich vorantreiben.

Darüber hinaus wirken beide Netzwerke als **Impulsgeber**: Sie greifen aktuelle Trends frühzeitig auf, machen relevante Entwicklungen sichtbar und unterstützen ihre Mitglieder dabei, sich strategisch und operativ zukunftssicher aufzustellen. Auf diese Weise tragen BIPRO und AMC nicht nur zur Weiterentwicklung einzelner Unternehmen bei, sondern stärken die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Versicherungswirtschaft.

Das 20-jährige Jubiläum von BIPRO ist daher nicht nur ein Anlass zum Feiern, sondern auch ein Moment der Reflexion. Was wurde erreicht? Welche Entwicklungen wurden angestoßen? Und vor allem: Welche Chancen liegen noch vor uns? Aus Sicht des AMC ist klar: Die Erfolgsgeschichte von BIPRO ist noch lange nicht zu Ende geschrieben. Im Gegenteil: Die kommenden Jahre werden entscheidend sein, um die digitale Transformation der Branche weiter zu gestalten.

Wir freuen uns darauf, diesen Weg weiterhin gemeinsam zu gehen: Im konstruktiven Dialog, im partnerschaftlichen Austausch und mit dem klaren Ziel, die Versicherungswirtschaft zukunftsfähig zu machen.

In diesem Sinne möchten wir den Mitgliedern und Partnern des BIPRO e.V. die Möglichkeit eröffnen, im Rahmen des AMC-Meetings im Dezember 2026 den AMC näher kennenzulernen. Das Treffen bietet eine gute Gelegenheit, den Austausch zwischen unseren Netzwerken zu vertiefen, neue Impulse zu gewinnen und gemeinsam an zukunftsrelevanten Themen zu arbeiten.

Wir gratulieren dem BIPRO e.V. nochmals herzlich zu seinem 20-jährigen Bestehen und freuen uns auf viele weitere Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit.

Alles Weitere zum kommenden AMC-Meeting:



STEFAN RAAKE
Geschäftsführer
AMC



Vertragsdaten-übertragung mit BIPRO oder GDV

Spannungsfeld und Lösungsansätze

Die Übertragung von Vertragsdaten zwischen Versicherern und Vertriebspartnern ist eine zentrale Voraussetzung für gute Beratung und reibungslose Bestandsbetreuung. Makler, Pools und Vergleicher benötigen aktuelle Informationen zu Verträgen, Risiken, Beiträgen und Änderungen, um Kunden verlässlich begleiten zu können – vom Neuabschluss bis zur Vertragsänderung und im Schadenfall.

In vielen Häusern hat sich die **BIPRO Norm 430.4** vor allem für Dokumente (Maklerpost) als etablierter Standard durchgesetzt. Gleichzeitig gibt es weiterhin zahlreiche Empfänger, die Vertragsdaten im **GDV-Format** benötigen – teils aus Gewohnheit, teils weil ihre Prozesse und Systeme darauf ausgerichtet sind und eine Umstellung kurzfristig nicht möglich ist. Dies führt zu einer Situation, die in der Praxis häufig unterschätzt wird:
Versicherer müssen dieselben Inhalte in zwei Standards parallel bereitstellen.

GDV als wichtiger Ausgangspunkt der Standardisierung

Bei aller Diskussion über den Parallelbetrieb lohnt ein Blick zurück: Der **GDV-Standard** war für viele Marktteilnehmer der erste große Schritt hin zu einer standardisierten Digitalisierung im Datenaustausch. Er sorgt dafür, dass sich Vertrags- und Bestands-informationen nicht nur individuell, sondern in einem wiedererkennbaren, verlässlichen Rahmen zwischen Unternehmen übertragen lassen. Viele Abläufe im Maklermarkt sind darauf aufgebaut, weshalb der GDV-Standard in der Praxis weiterhin eine hohe Bedeutung hat - selbst wenn BIPRO 430.4 in vielen Unternehmen als moderner Zielstandard etabliert ist.

Warum ist das ein Thema – obwohl es „nur" zwei Standards sind?

Auf den ersten Blick scheint es sich um eine reine Frage der Bereitstellung zu handeln. In der Realität geht es jedoch um etwas anderes: **Verlässlichkeit, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit** von Informationen im Vertriebsalltag.

Werden zwei Standards parallel angeboten, entsteht schnell die Erwartung, dass beide „dasselbe" enthalten. Doch genau hier beginnen die Herausforderungen: In-



halte lassen sich nicht immer mit derselben Detailtiefe ausdrücken. Manchmal sind Informationen in einem Standard sehr fein beschrieben, im anderen eher grob. Oder Begriffe passen nicht exakt zueinander. Und in einigen Fällen gibt es schlicht keinen perfekten Gegenpart. Das ist nicht zwangsläufig „falsch", aber es ist erklärungsbedürftig.

Der entscheidende Engpass liegt dabei häufig weniger im Datenformat selbst als in den gewachsenen, oft **unflexiblen GDV-Strecken**. Viele Organisationen können nicht – oder trauen sich kaum noch – diese Altstrecken zu verändern oder zu modernisieren: Gründe hierfür sind host-basierte Implementierungen, verlorenes Know-how, schwer abschätzbare Auswirkungen auf Vertriebspartner sowie ein nicht ausreichend etablierter Release- und Migrationsprozess (z. B. der Parallelbetrieb mehrerer Versionen), die Anpassungen riskant machen. Dadurch verstärkt sich das Spannungsfeld – und der Parallelbetrieb wird zum einen fachlich, zum anderen organisatorisch schwer beherrschbar.

Für Vertriebspartner zeigt sich das in typischen Fragen:

- Weshalb ist ein Wert im GDV-Datensatz anders als im BIPRO-Datensatz?
- Warum fehlt eine Information, obwohl sie im Vertrag existiert?
- Welche Darstellung ist maßgeblich, wenn es Abweichungen gibt?

Für Versicherer bedeutet das: Der Parallelbetrieb erzeugt nicht nur Mehrarbeit, sondern auch **zusätzlichen Abstimmungs- und Kommunikationsbedarf**.

Das Spannungsfeld aus Sicht der Beteiligten

Versicherer wollen möglichst einheitlich liefern, Prozesse vereinfachen und die Datenqualität stabil halten. BIPRO 430.4 unterstützt dieses Ziel.

Makler, Pools und Vergleicher bilden jedoch keine homogene Gruppe. Einige haben BIPRO bereits umgesetzt, andere arbeiten noch mit gewachsenen Abläufen, die auf dem GDV-Standard basieren. Besonders dort, wo viele angebundene Partner mit unterschiedlichen Reifegraden zusam menkommen (z. B. Pools), sieht die Realität häufig wie folgt aus: Eine Umstellung für alle gleichzeitig ist nicht möglich.

Das Ergebnis ist ein klassischer Zielkonflikt:

- **Standardisierung und Zukunftsfähigkeit** auf der einen Seite,
- **Praktikabilität und Anschlussfähigkeit** auf der anderen.

Welche typischen Auswirkungen hat der Parallelbetrieb?

1. Doppelter Pflegeaufwand

Änderungen im Produkt, neue Tarifmerkmale oder neue fachliche Anforderungen müssen in beiden ▶

Lieferwegen berücksichtigt werden. Das kostet Zeit und erhöht das Risiko, dass etwas nicht synchron läuft.

2. Unklare Erwartungshaltungen

Wenn Partner unterschiedliche Standards beziehen, können unterschiedliche „Wahrheiten" entstehen – auch wenn beide korrekt gemeint sind. Ohne klare Leitplanken entstehen Diskussionen und unnötige Fehleranalysen.

3. Mehr Abstimmung bei Einzelfällen

Gerade bei Sonderkonstellationen (z. B. spezielle Klauseln, Bündelungen, Beitragsbesonderheiten) wird die Frage wichtig, wie diese Informationen verständlich und konsistent transportiert werden.

4. Bremswirkung auf Weiterentwicklung

Solange ein relevanter Teil des Marktes nur den GDV-Standard verarbeiten kann, bleiben manche Verbesserungen in der Fläche schwer nutzbar – weil die „schwächste Prozesskette" die Lieferfähigkeit bestimmt.

Was passiert, wenn Vertriebspartner von GDV abgeschnitten werden?

Ein abrupter Stopp der GDV-Versorgung kann für Versicherer spürbare Folgen haben: sowohl operativ als auch vertrieblich. Zusätzlich kann die eigene Reputation nachhaltig darunter leiden. Eventuelle Konsequenzen sind:

Reputationsrisiko und Gefährdung von Geschäftsvolumen:

Ein Schnitt ohne akzeptierten Übergangspfad wird schnell als „partnerunfreundlich" wahrgenommen. Das kann die Beziehung zu Maklern belasten, selbst wenn die strategische Ausrichtung (BIPRO) fachlich sinnvoll ist.

Reibungsverluste im Tagesgeschäft durch sinkende Datenqualität:

Können Makler Vertragsdaten nicht mehr automatisiert übernehmen, steigt der manuelle Aufwand. Das führt zu Verzögerungen beim Vertragsservice, bei der Bestandsbearbeitung und bei Auskünften gegenüber Kunden. Es entstehen Lücken oder veraltete Informationen in den Maklersystemen. Dadurch entstehen Fehler in Beratung, Dokumentation und Folgeprozessen.

Rechtliche/ vertragliche Spannungen:

Wo Datenaustauschleistungen vereinbart sind, können Diskussionen über Leistungsumfang, Übergangsfristen und Verantwortlichkeiten entstehen.

Diese Punkte sprechen nicht gegen BIPRO, sondern unterstreichen, dass **Migrationen im Markt nur dann erfolgreich sind, wenn sie planbar, begleitet und für Consumer praktikabel** gestaltet werden.

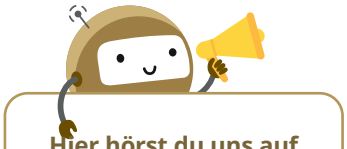
Lösungswege, ohne den Markt zu überfordern

Die gute Nachricht: Es gibt praktikable Wege, das Spannungsfeld zu entschärfen, ohne Partner „abzuhängen".

1) Inhaltliche Klarheit: „Was wird in welchem Standard garantiert?"

Auch wenn die ideale Welt noch nicht erreicht ist, wäre eine **klare inhaltliche Zusage**, was im jeweiligen Standard verbindlich geliefert wird – und was nicht – ein wichtiger Schritt. Das kann in Form einer einfachen Leistungsbeschreibung erfolgen:

- Welche Kerndaten sind vollständig und verbindlich?
- Welche Daten können im GDV-Standard nur eingeschränkt dargestellt werden?



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 15:00 Uhr – 15:45 Uhr, Stadthalle

KI trifft Versicherungsprozesse - Chancen, Grenzen und neue Standards

Vortrag u.a. mit **Silvio Kaviedes**

Tag 1, 15:15 Uhr – 15:45 Uhr, Open Space I

GDV-Daten als Nebenprodukt aus BIPRO

Vortrag mit **Sergius Mohr** und **Sven Mahncke**

Tag 2, 11:45 Uhr – 12:15 Uhr, Open Space II

RNext, Raumschiffe und die Zukunft - Treffen der Generationen

Vortrag u.a. mit **Silvio Kaviedes**

TECHNOLOGIE
STRATEGIE
DATEN

2024 / 2025
BiPRO-AWARD
1. Platz
DIENSTLEISTER
Fincon Reply GmbH

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

REPLY FINCON

▲ WERBEANZEIGE:

- Wie werden Sonderfälle behandelt?

Damit würde sich der Interpretationsspielraum verringern und die Partner könnten ihre Erwartungen besser ausrichten. Bislang wird die Situation jedoch häufig pragmatisch statt ideal gelöst: Vertriebspartner nutzen die verfügbaren Daten und kommunizieren ihre Erwartungen nicht mehr aktiv – nicht zuletzt, weil Versicherer auf Rückmeldungen teils gar nicht oder nur sehr verzögert reagieren.

2) Konsistenz als Qualitätsziel, nicht als Nebenprodukt

Ein Parallelbetrieb funktioniert nur dann stabil, wenn die Datenqualität als gemeinsames Ziel verstanden wird. Dazu gehören:

- eindeutige fachliche Definitionen (Begriffe, Wertebereiche),
- konsistente Darstellung der Werte und Schlüssel (z. B. einheitliche Schreibweise der VSNr oder gleiche Ebenen der Beitragsausweise),
- nachvollziehbare Regeln, wie bestimmte Fälle dargestellt werden,
- regelmäßige Abstimmung mit repräsentativen Partnern.

Es geht weniger um „perfekte Gleichheit", als um **verlässliche und erklärbare Konsistenz**.

3) Stufenweise Migration statt hartem Schnitt

Viele Partner werden nicht „auf Zuruf" umstellen. Erfolgversprechend ist häufig ein **Migrationspfad:**

- Der GDV-Standard bleibt zunächst verfügbar.
- BIPRO 430.4 wird parallel eingeführt und aktiv beworben.
- Es gibt Testmöglichkeiten, Ansprechpartner und Übergangsfristen.
- Langfristig wird der GDV-Standard auf definierte Restgruppen oder Ausnahmen begrenzt.

So entsteht Planungssicherheit – für beide Seiten.

4) Partnersegmentierung: nicht alle benötigen den gleichen Weg

Ein sinnvoller Ansatz ist es, Empfängergruppen bewusst zu unterscheiden:

- Große Partner mit hoher Automatisierung: Fokus auf BIPRO und gemeinsame Weiterentwicklung
- Vermittler für Spezialthemen, z. B. im Gewerbebereich (Flotte, Objektbetreuer): stabile Versorgung im GDV-Standard mit klarer Leistungsdefinition
- Makler, die am Markt etablierte MVPs nutzen: Diese werden typischerweise nach Relevanz kategorisiert.

Damit wird der Parallelbetrieb steuerbar und die Umstellung realistisch.

5) Übersetzung statt Doppelentwicklung: „BIPRO zu GDV"-Konverter als Brückenlösung

Ein zusätzlicher pragmatischer Ansatz besteht darin, den Parallelbetrieb organisatorisch zu ent- ▶



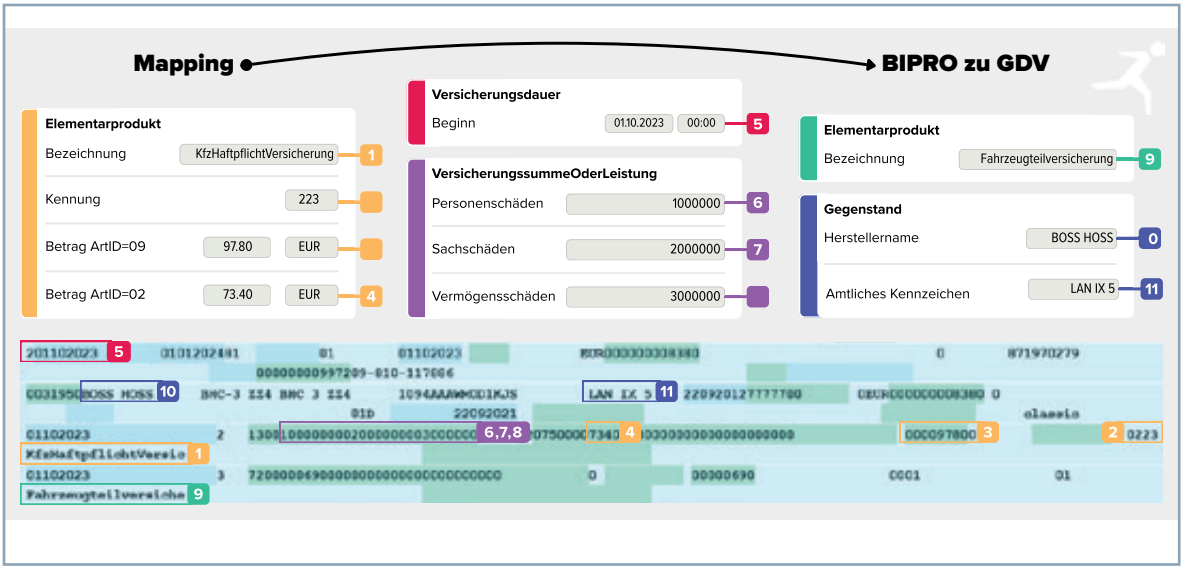


Abbildung 1: Mapping von BIPRO- zu GDV-Feldern in BIPRO2GDV; Farben und Nummern zeigen die Feldzuordnung © Fincon Reply GmbH, 2026

lasten, indem nicht zwei völlig getrennte Lieferstrecken gepflegt werden, sondern **BIPRO als führende Datenbasis** genutzt und das GDV-Format daraus abgeleitet wird. Anstatt eine solche Übersetzungsstrecke selbst zu entwickeln, lohnt sich der Blick auf am Markt verfügbare Standardprodukte, um den Implementierungsaufwand, die benötigte Zeit und das erforderliche Spezial-Know-how zu reduzieren. Hier kann beispielsweise das Produkt **BiPRO2GDV von Fincon Reply** eingesetzt werden. Es **übersetzt BIPRO Daten regelbasiert nach GDV 2018** und hilft so dabei, Empfänger weiterhin im GDV-Format zu bedienen, ohne die fachliche Datenhaltung und Weiterentwicklung doppelt zu betreiben. BiPRO2GDV unterstützt alle am Markt relevanten Satzarten und Sparten. GDV 2018 ist nicht die neueste Version, jedoch in der Regel deutlich aktueller als die Version, die aktuell in den GDV-Strecken der Provider genutzt wird.

Gerade in Übergangsphasen kann eine solche „Brücke" den Spagat erleichtern:

- BIPRO 430.4 bleibt der strategische Standard.
- Der GDV-Standard wird weiterhin zuverlässig bedient.
- Der Aufwand für parallele Pflege und Abstimmung sinkt.
- Die Qualität und Verfügbarkeit der GDV-Daten werden verbessert.

Fazit

Für viele Versicherer ist BIPRO 430.4 der richtige Weg, um Vertragsdaten zukunftsfähig und einheitlich bereitzustellen. Gleichzeitig bleibt der GDV-Standard – auch wegen seiner Rolle als früher Standardisierungsschritt im Markt – in Teilen der Branche weiterhin relevant. Daraus ergibt sich ein Parallelbetrieb, der Mehrarbeit bedeutet sowie vor allem fachliche und kommunikative Verantwortung mit sich bringt: Wie werden welche Inhalte geliefert, wie werden Unterschiede geklärt und wie werden Partner auf dem Weg zum neuen Standard mitgenommen?

Wer diese Fragen offen adressiert, klare Zusagen macht und die Migration als gemeinsamen Prozess gestaltet, kann das Spannungsfeld entschärfen und schrittweise zu einer Welt gelangen, in der Standardisierung nicht nur möglich, sondern für alle Beteiligten spürbar hilfreich ist.



SVEN MAHNCKE
Senior Business-Analyst bei Fincon Reply GmbH.
Schwerpunkte: BIPRO, Maklerprozesse, Facharchitektur; engagiert in der BIPRO Community



SERGIUS MOHR
Teamleiter BIPRO-Produktentwicklung bei Fincon Reply GmbH.
Schwerpunkte: BIPRO, Maklerprozesse, DevOps, engagiert in der BIPRO Community



„Was wir uns wünschen ist eine Win-win-win Situation“

Thomas Vogel hat im Dezember 2025 den Vorstandsvorsitz der AGILA Haustierversicherung übernommen. Unter seiner Führung soll das Maklergeschäft des etablierten Spezialversicherers stark ausgebaut werden – unter anderem durch die Anbindung an BIPRO. Ein Gespräch über die Hintergründe.

Herr Vogel, AGILA ist seit diesem Jahr Mitglied bei BIPRO. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

AGILA hatte bisher den Fokus vor allem auf dem Direktgeschäft, im Maklerbereich waren wir bisher wenig präsent. Das soll sich nun ändern: Wir planen, unsere Partnerschaften im Maklergeschäft vor allem bei den großen Pools stark auszubauen. Dazu gehört aus unserer Sicht unbedingt auch, die bestmöglichen technischen Voraussetzungen zu schaffen. Im B2C-Bereich sind wir hier bereits sehr gut aufgestellt: Sämtliche Prozesse von der Antragstellung bis zur Einreichung von Rechnungen sind auf höchstem Niveau digitalisiert und auf die Optimierung der Nutzererfahrungen ausgerichtet. Dieses Qualitätslevel wollen wir nun schnellstmöglich auch im B2B-Bereich erreichen. Die Standardisierung unserer Systeme nach den BIPRO Kriterien ist dabei ein ganz wesentlicher Schritt. ▶

Wie kam es zu der Entscheidung, das Maklergeschäft künftig zu intensivieren?

Zunächst einmal haben wir haben als führender Anbieter von Tierkrankenversicherungen für Hunde und Katzen – und als der Tierversicherer mit den besten Kundenbewertungen – den Anspruch, dass unsere Produkte in allen gängigen Vertriebswegen angeboten werden.

Hinzu kommt, dass das Inkrafttreten der neuen Gebührenordnung für Tierärztinnen und Tierärzte im Herbst 2022 ein echter Wendepunkt für den Tierversicherungsmarkt war. Die deutlich höheren Kosten für tierärztliche Behandlungen haben das Thema finanzielle Absicherung viel stärker ins Bewusstsein der Tierhaltenden gerückt. Die Nachfrage nach Tierversicherungen ist in der Folge stark gestiegen, und das wiederum hat einen enormen Zuwachs auch auf der Angebotsseite erzeugt. In den gerade einmal dreieinhalb Jahren seit der neuen Gebührenordnung hat sich die Zahl der Anbieter vervielfacht: Mittlerweile sind es mehr als 30.

Vielfalt ist doch aber gut für den Markt, oder?

Natürlich. Aber speziell in unserem Bereich führt das zu sehr unterschiedlichen Levels an Expertise. Zu Spezialversicherern wie AGILA, die seit Jahrzehnten ausschließlich Haustiere versichern, kamen die Generalisten dazu, die die nun attraktive Sparte Tier mit ins Portfolio aufgenommen haben. Darüber hinaus tauchen immer wieder neue Anbieter auf, die komplett digital arbeiten und oft genug nicht einmal mehr echte Menschen im Kundenservice beschäftigen. Und während der verstärkte Wettbewerb einerseits die Innovationskraft der Akteure beflügelt und die Tarife immer besser werden lässt, hat er andererseits auch dazu geführt, dass die Qualität der einzelnen Angebote von Laien nur noch schwer einzuschätzen ist.

Und hier kommen die Maklerinnen und Makler ins Spiel?

Ganz genau. Wir glauben:
Es braucht das Know-how erfahrener Vermittlerinnen und Vermittler, um Tierhaltende bei der Auswahl der passenden Versicherung zu unterstützen. Denn weil tiermedizinische Behandlungen nun einmal an eine feste Gebührenordnung geknüpft sind, ist es faktisch nicht möglich, ähnliche Leistungen für deutlich weniger Geld anzubieten. Das heißt: Wenn ein Tarif auffallend günstig ist, deckt er zwangsläufig weniger Leistungen ab. Das wird aber nicht immer sofort ersichtlich. Hinzu kommt: Oft können gerade Menschen, die zum ersten Mal ein Haustier haben, die auf sie zukommenden Kosten für tierärztliche Behandlungen und damit den Versicherungsbedarf noch gar nicht realistisch einschätzen.

Direkt Kontakt mit
Christian Scheunemann
(Key Account Manager) und
seinem Team aufnehmen:

Das heißt, man könnte Ihr Engagement für BIPRO als Serviceangebot an die Maklerinnen und Makler sehen?

Was wir uns wünschen, ist eine Win-win-win-Situation. Die Maklerinnen und Makler leisten vor dem eigentlichen Verkauf eine extrem wichtige Aufklärungs- und Beratungsarbeit. Dafür sollen sie, wenn dann die Entscheidung für ein AGILA Produkt gefallen ist, bei uns die bestmöglichen Bedingungen vorfinden, gerade auch im technischen Bereich. Eine faire Courtage ist wichtig – darüber hinaus wissen wir aber auch um die Bedeutung effizienter Prozesse zwischen Makler, Versicherer und Endkunde. Technisch reibungslose Abläufe im täglichen Geschäft sparen Zeit und Aufwand. Deshalb implementieren wir derzeit alle gängigen BIPRO Normen. Das sorgt für deutlich mehr Komfort bei der Bestandsverwaltung und Schadenbearbeitung sowie der Organisation einzelner Geschäftsvorfälle. Neben den Maklerinnen und Maklern profitieren aber auch die Kundinnen und Kunden von der dank BIPRO erhöhten Effizienz. Denn wer weniger Zeit mit den technischen Abläufen verbringen muss, hat mehr

Zeit für die individuelle Beratung. Und für uns als Unternehmen wiederum ist es extrem wertvoll, dass wir auch auf die Expertise der Vermittlerinnen und Vermittler setzen können, wann immer Tierhaltende Unterstützung bei der Auswahl des für sie passenden Angebotes wünschen.

Wohin können sich denn die Vermittlerinnen und Vermittler wenden, wenn sie selbst Rückfragen haben?

Bei AGILA gibt es schon seit vielen Jahren ein Team für die Betreuung des Maklergeschäfts. Zentraler Ansprechpartner für alle Belange unserer Partnerinnen und Partner ist unser Key Account Manager Christian Scheunemann. Anfragen an ihn und sein Team können jederzeit über die Mailadresse partner@agila.de gestellt werden. Darüber hinaus planen wir für die kommenden Monate die Erstellung neuer, partnerexklusiver Informationsmaterialien. Auch über spezielle Events und Schulungsmaßnahmen denken wir derzeit intensiv nach – die Maklerinnen und Makler dürfen sich hier überraschen lassen. Außerdem werden wir in diesem Jahr erstmals mit einem Stand auf der DKM vertreten sein.

Haben Sie denn schon jetzt ein paar grundlegende Tipps für die Beratung zum Thema Tierversicherungen?

Es gibt tatsächlich einige Prüfkriterien, die unabhängig vom gewählten Anbieter oder Tarif angelegt werden können. Dazu gehört unbedingt die Erstattung der tierärztlichen Leistungen bis zum Vierfachen, d. h. maximal anrechenbaren Satz der Gebührenordnung.
Auch anfallende Notdienstgebühren sollten im Versicherungsschutz enthalten sein. Wichtig ist zudem, genau auf eventuelle Wartezeiten, Altersgrenzen, Selbstbeteiligungen und Leistungsausschlüsse zu schauen.

Bei Kundinnen und Kunden, die sich für den OP-Kostenschutz entscheiden, besteht häufig Aufklärungsbedarf hinsichtlich des OP-Begriffs. Dieser umfasst im Kontext der Versicherung nicht alles, was Tierärztinnen und Tierärzte als OP bezeichnen, sondern setzt in der Regel einen mehr als punktförmigen Hautschnitt voraus. Praktisch bedeutet das: Wer auch minimalinvasive Eingriffe wie z. B. Biopsien oder Arthroskopien versichern will, sollte besser die umfassende Tierkrankenversicherung abschließen.

Welche Pläne hat AGILA im Rahmen der BIPRO Mitgliedschaft?

Der Bereich Tierversicherungen innerhalb des BIPRO e.V. befindet sich noch im Aufbau. Deshalb werden wir uns neben der Programmierung der passenden Schnittstellen für unsere Systeme aktiv in die Verbandsarbeit einbringen. Ein wichtiges Projekt ist zum Beispiel die Standardisierung der Rasselisten für die Hunde. Hier muss noch einiges harmonisiert werden. Für die Katzenrassen wird eine entsprechende Liste komplett neu angelegt. Für diese Vorgänge gibt es im Verband eine Arbeitsgruppe, die sich mit der Normierung der Tierarten befasst, und in der wir bereits aktiv mitarbeiten.



THOMAS VOGEL
Vorstandsvorsitzender
AGILA Haustierversicherung



Digitale Standards als Fundament:

20 Jahre BIPRO und warum Standardisierung Zukunft sichert



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 14:00 Uhr – 15:00 Uhr, Cornelius II

Wer arbeitet hier noch? Mensch oder Maschine. Freund oder Feind.

Vortrag u.a. mit
Jürgen Brück

Tag 1, 15:00 Uhr – 15:45 Uhr, Stadthalle

KI trifft Versicherungsprozesse – Chancen, Grenzen und neue Standards

Vortrag u.a. mit
André Männicke

20 Jahre BIPRO e.V. stehen für 20 Jahre strukturierte Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft. Technisch beschreiben BIPRO Normen Webservices, also klar definierte Schnittstellen, die es ermöglichen, Daten und Dokumente standardisiert via Internet zwischen verschiedenen Akteuren auszutauschen. Was nüchtern klingt, ist in der Praxis der entscheidende Unterschied zwischen manueller Abstimmung und automatisierter Prozesskette.

Als Plattformdienstleister sind wir überzeugte Verfechter von Standardisierung. Denn nur standardisierte Schnittstellen schaffen die Grundlage für echte Automatisierung und damit für effiziente, skalierbare Prozesse. *Ohne* gemeinsame Normen entstehen Insellösungen. *Mit* gemeinsamen Normen entstehen stabile digitale Ökosysteme.

BIPRO als operatives Rückgrat digitaler Prozesse

Smart InsurTech arbeitet seit vielen Jahren mit BIPRO Normen in unterschiedlichsten Anwendungsfeldern.

Elementar ist die 430er Norm zur Übermittlung allgemeiner Geschäftsvorfälle. Sie bildet das Rückgrat der strukturierten Kommunikation zwischen Versicherern, Plattformen und Vermittlersystemen. Auch die BIPRO Norm 440 zur Navigation hat große Wirkung im Arbeitsalltag. Sie ermöglicht den direkten Absprung aus unserem Maklerverwaltungsprogramm in das Extranet eines Versicherers. Medienbrüche werden vermieden, Informationswege verkürzt. Darüber hinaus agieren wir selbst als BIPRO Provider. In bestimmten Konstellationen binden wir externe Systeme an, transformieren deren Informationen in BIPRO Daten und stellen sie wiederum Partnern strukturiert zur Verfügung. So entstehen durchgängige Datenflüsse, auch dort, wo unterschiedliche Marktrollen aufeinandertreffen.

Viele Kolleginnen und Kollegen aus unserem Haus engagieren sich in BIPRO Ausschüssen und gestalten hier die Weiterentwicklung der Standards mit. Denn Standardisierung ist kein Zustand, sondern ein Prozess. Wer Digitalisierung ernst meint, muss an dieser Weiterentwicklung mitarbeiten. Ein Meilenstein war der BIPRO Hub als skalierbare Infrastruktur für die standardisierte Vermittleranbindung. Von Beginn an waren wir aktiv an Aufbau und Ausgestaltung beteiligt. Der Hub zeigt exemplarisch, wie Standardisierung nicht nur theoretisch definiert, sondern operativ nutzbar gemacht wird.

Darüber hinaus ist es für uns mittlerweile eine äußerst wichtige Aktivität, in den Fachgruppen mit anderen Marktteilnehmern über die Erfahrungen in der Nutzung der Normen zu sprechen. In der Praxis kommen eine Menge Themen auf, über die man dort gemeinsam spricht. So entsteht Klarheit auch an den Stellen, wo die Norm Interpretationsspielraum bietet. Es entstehen Dokumentationen zu wichtigen Details, die von allen Marktteilnehmern mitgetragen werden können. Es entsteht für Provider und für Consumer ein besseres Verständnis für die Herausforderungen auf der jeweils anderen Seite. Diese Erkenntnisse werden dort nicht nur bilateral geteilt, sondern helfen vielen Unternehmen gleichzeitig, BIPRO Services so bereitzustellen, dass sie maximalen Mehrwert bieten.

Die ALH Gruppe begleitet BIPRO seit den Anfängen und hat die Entwicklung der Standards aktiv mitgestaltet. In der praktischen Umsetzung dieser Normen erleben wir Smart InsurTech als einen äußerst kompetenten und effizient agierenden Partner, der Standardisierung konsequent in funktionierende Prozesse überführt. Gerade in der Zusammenarbeit zeigt sich, wie wichtig verlässliche Plattformen für die Skalierung digitaler Geschäftsprozesse sind. Gemeinsam treiben wir so die nachhaltige Digitalisierung der Branche voran.



BERND SUßMANN
Referent Vertriebsentwicklung und Product Owner BIPRO der ALH Gruppe

Automatisierung als logische Konsequenz

Jüngst haben wir BIPRO Standards als Grundlage für weitere Automatisierungen eingesetzt. Mit den Normen 501 und 502 werden **Adress- und Bankdatenänderungen** über unsere Systeme **automatisiert dunkel verarbeitet**. Was früher manuelle Prüfungen, Rückfragen und Korrekturen erforderte, läuft heute strukturiert, nachvollziehbar und mit deutlich geringerer Fehlerquote. Der Effekt: geringere Kosten, höhere Datenqualität, schnellere Aktualisierung in allen beteiligten Systemen und somit mehr Zeit für die Kundenberatung.

Das Ziel, signifikante Mehrwerte für Vertriebsorganisationen, Maklerbüros und Versicherer zu generieren, war für uns auch eine zentrale Leitplanke bei der Umsetzung der **automatisierten Bestandsübertragung im Rahmen des Maklermandatswechsels**.

Auf Basis der BIPRO Norm 490 haben wir eine schnelle, standardisierte Prozessstrecke für die digitale Bestandsübertragung entwickelt. Statt papierbasierter oder individueller Abstimmungen wird der Transfer strukturiert angestoßen und verarbeitet – inklusive klar definierter Statusmeldungen und transparenten Prozessverlaufs. Dies bietet sowohl Vertrieben und Maklerbüros als auch Verbrauchern und Versicherern spürbare Vorteile. ▶

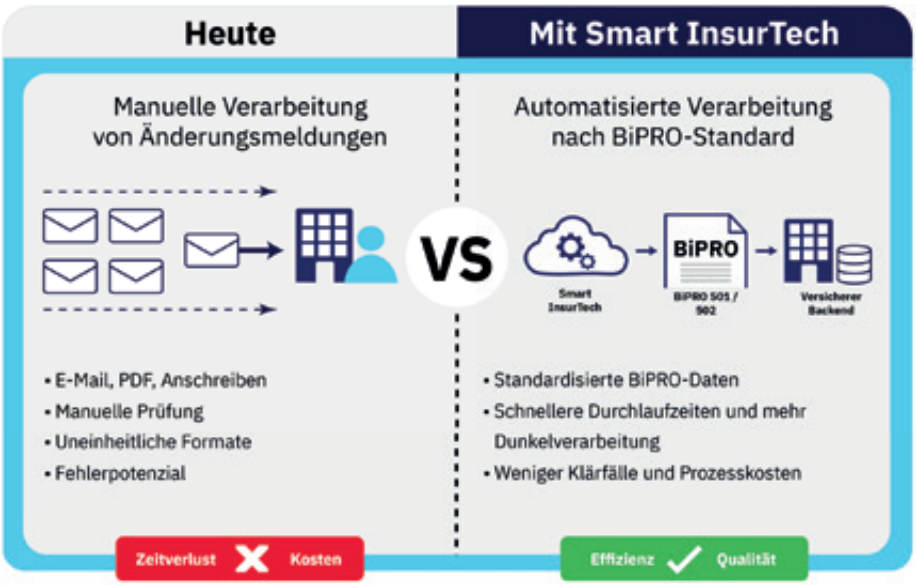


Abbildung 1: Bestandsprozesse im Fokus

Mehrwerte für Maklerbüros und Vertriebsorganisationen:

- Entlastung des Innendienstes dank Dunkelverarbeitungsquote von rund 98 %
- Deutlich geringerer manueller Aufwand
- Schnellere Provisionseingänge
- Bessere Datenqualität durch standardisierte Übermittlung
- Skalierbare Prozesse bei wachsendem Bestand

Mehrwerte für Verbraucherinnen und Verbraucher:

- Schnellere Betreuung beim Maklerwechsel
- Weniger Verzögerungen bei Auskünften oder Vertragsänderungen durch schnelle Datenaktualisierung
- Weniger Fehler durch manuelle Übertragung
- Transparenter Prozess

Mehrwerte für Versicherer:

- Reduktion manueller Aufwände durch strukturierte Datensätze
- Schlankere Backoffice-Prozesse, da automatische Statusmeldungen den Nachverfolgungsaufwand reduzieren
- Höhere Datenqualität dank standardisierter Übermittlung auf Basis der BIPRO Norm 490
- Schnellere Bearbeitung und zeitnahe Auskünfte möglich

Effizienzgewinne, reduzierte Administrationsaufwände, verbesserte Datenkonsistenz und nahtlose Kommunikation zwischen Vermittlerorganisationen und Versicherern sind somit keine theoretischen Versprechen, sondern messbare Effekte. Deshalb gehen wir einen Schritt weiter und stellen nun eine **API für die automatisierte Bestandsübertragung** bereit. Damit können auch Unternehmen, die nicht unsere Plattformlösungen nutzen, auf standardisierte Übertragungsprozesse beim Maklermandatswechsel zugreifen. Standardisierung wird so nicht zur geschlossenen Lösung, sondern zur offenen Infrastruktur.



KI braucht Standards

Im aktuellen Diskurs wird häufig gefragt, ob klassische Standards angesichts von Künstlicher Intelligenz (KI) an Bedeutung verlieren. Unsere klare Antwort: Das Gegenteil ist der Fall.

Künstliche Intelligenz ist kein Ersatz für strukturierte Daten. Sie ist ein Werkzeug, das auf ihnen aufbaut. Wer Datenversorgung, Datenzugang und Datenveredelung nicht im Griff hat, wird auch mit KI keine verlässlichen Ergebnisse erzielen. Insofern sind Standards und KI kein Widerspruch, sondern zwei Ebenen derselben Architektur.

Standardisierung braucht Neutralität und Verbindlichkeit

Standards entfalten ihre Wirkung nur dann nachhaltig, wenn sie neutral entwickelt, transparent weitergeführt und fair umgesetzt

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Smart InsurTech zeichnet sich durch die erfolgreiche Integration der BIPRO Standards in unsere digitalen End-to-End-Prozesse aus. Durch die zügige Implementierung der Normen beweisen wir gemeinsam, dass BIPRO APIs einen Mehrwert für unser Business schaffen und den Komfort für unsere Makler:innen deutlich erhöhen.



DIRK FRIEDERICHS
Leiter Digitales Prozess Management / Maklervertrieb
AXA

werden. Standardisierung darf nicht zum Instrument einzelner Marktinteressen werden, sondern muss allen Beteiligten gleichermaßen dienen. Nur so entsteht echte Interoperabilität und keine neue Form technischer Abhängigkeit.

Für uns als unabhängiger Technologiedienstleister bedeutet das, Normen nicht selektiv oder strategisch einseitig zu interpretieren, sondern sie konsistent und marktoffen umzusetzen. Standardisierte Schnittstellen schaffen nur dann Vertrauen, wenn Datenflüsse nachvollziehbar und Prozesslogiken transparent sind. Genau darin sehen wir auch unsere Verantwortung: Standards nicht nur technisch zu implementieren, sondern ihre praktische Anwendbarkeit im operativen Alltag sicherzustellen.

20 Jahre BIPRO zeigen, wie entscheidend gemeinsame, verbindliche Schnittstellen für die Digitalisierung der Branche sind. Sie ermöglichen stabile Prozessketten, reduzieren individuelle Sonderlösungen und schaffen die Grundlage für skalierbare Zusammenarbeit zwischen Versicherern, Maklern und Plattformen.

Standardisierung ist dabei kein Selbstzweck. Sie ist eine infrastrukturelle Voraussetzung für effiziente Prozesse, belastbare Datenstrukturen und verlässliche Weiterentwicklungen – gerade auch im Kontext von datengetriebenen Services und KI-Anwendungen. Wer Digitalisierung nachhaltig gestalten will, braucht gemeinsame Regeln, die technologisch tragfähig und marktseitig akzeptiert sind.



JÜRGEN BRÜCK
Product Owner
Smart InsurTech AG

▼ WERBEANZEIGE:

AMC-MEETING HERBST 2026

02. / 03.12.2026

Kostenfreie Teilnahme für AMC-Mitglieder

AMC EIN STARKES NETZWERK

Mehr als nur eine technische Schnittstelle:

Wie BIPRO Menschen verbindet – und warum Vielfalt ein Erfolgsfaktor ist.





Effizienz: der bekannte Effekt

BIPRO steht in vielen Häusern vor allem für eines: Effizienz.

Digitale Kommunikation mit Maklern spart Zeit, Papier, Porto und Rückfragen. Tarifierungsstrecken laufen „dunkel“, Auskünfte kommen automatisch, Sachbearbeiter werden entlastet.

Doch wer BIPRO darauf reduziert, übersieht das eigentliche Potenzial.

Impulse zur Prozessoptimierung

In Unternehmen wirkt BIPRO wie ein Katalysator für Digitalisierung und Prozessoptimierung.

Bei der Umsetzung von BIPRO Schnittstellen geraten Abläufe, die jahrelang „irgendwie funktionierten“, auf den Prüfstand. Eingefahrene Routinen à la „Das haben wir schon immer so gemacht“ werden sichtbar und hinterfragt.

Um den Maklern optimale Lösungen anzubieten, muss das Unternehmen noch mehr als bisher deren Perspektive einnehmen.

Beispielsweise reicht es nicht mehr, Informationen lediglich bereitzustellen. Vielmehr gilt es, den Ursprung der Daten zu kennen und deren (digitale) Nutzung seitens der Makler zu verstehen. Ebenso sind Tarifierungsstrecken längst keine reine Technikübung mehr.

Sie beeinflussen, wie Produkte gedacht, modelliert und platziert werden.

Im Idealfall gilt:
Ohne BIPRO wird kein neues Produkt mehr gebaut.

Die standardisierte Schnittstelle ist nicht das „Add-on" nach der Markteinführung, sondern bereits Teil des Konzeptes.

Der Vertriebsweg als Technik-Influencer

Längst sind Maklervertriebe, die digital mit ihren Partnern zusammenarbeiten, gezwungen, sich intensiv mit IT-Themen zu beschäftigen.

Die Kompetenzen des Vertriebsweges erweitern sich und er wird so zum aktiven Mitgestalter der Techniklandschaft. Neue digitale Wege, die man gemeinsam mit der IT, aber auch anderen Bereichen wie Produktentwicklung, Operations oder Schaden für Makler schafft, können auch in andere Vertriebswege hineinstrahlen.

BIPRO hat das Potenzial, kein reines Maklerthema zu sein. Was hier erprobt und standardisiert wird, kann zur Blaupause für die gesamte Vertriebsarchitektur eines Unternehmens werden.

Vernetzte Schnittstellen brauchen vernetzte Menschen

BIPRO vernetzt nicht nur Systeme – es vernetzt Menschen.
Wer ein BIPRO Projekt sauber aufsetzen will, wird schnell feststellen: IT allein reicht nicht.

Plötzlich sitzen Produktentwicklung, Technik, Vertrieb, Maklerbetreuung, Operations, Schaden und Recht an einem Tisch.



Abteilungen, die früher sequenziell arbeiteten, agieren nun gleichzeitig. Es entsteht echte crossfunktionale Zusammenarbeit.

Das Entscheidende: Alle haben ein einheitliches Zielbild und verfolgen es gemeinsam.

Diese Vernetzung endet nicht an der Unternehmensgrenze. Im BIPRO Umfeld begegnen sich Wettbewerber – ohne im klassischen Sinne im Wettbewerb zu stehen. Dieser „konstruktive Wettbewerb" schafft einen seltenen Raum:
Man begegnet sich kollegial, obwohl man sich im Markt gegenübersteht.
Man teilt Erfahrungen, Designs, Stolpersteine – weil der Nutzen des Standards am Ende allen zugutekommt.
So entsteht ein gemeinsames Verständnis, das weit über das eigene Haus hinauswirkt.

Unsere persönliche Perspektive: Es braucht mehr als IT-Kompetenz

Wir, die Autorinnen dieses Artikels, leiten Abteilungen im Maklervertrieb und verantworten dort Vertriebsmanagement und Vertriebsservice. Unsere beruflichen Wurzeln liegen nicht in der IT. Wir haben Erfahrung in Marketing, Operations und Prozessmanagement - also aus Bereichen, in denen Customer Experience, Kommunikation und Organisation im Mittelpunkt stehen.

Als wir 2019 in den Maklervertrieb gewechselt sind, war schnell klar: Um BIPRO kommen wir nicht herum. Und damit auch nicht um Vertriebs-IT, auch wenn diese bis dato unbekanntes Terrain war.
Doch je tiefer wir einstiegen, desto mehr zeigte sich:
BIPRO ist nicht nur Datenformat und Programmierschnittstelle. Es geht um Prozessgestaltung, um Change-Management im Unternehmen, um das Austarieren unterschiedlicher Interessen, um das Übersetzen von Normtext in Alltag – und manchmal schlicht darum, in einem Raum voller Spezialisten die Rolle der Anwender einzunehmen und diese zu verteidigen.

Es sind „Brückenbauer-Kompetenzen", die aus unserer Sicht den Unterschied machen:

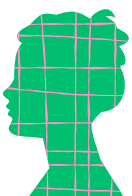
- Prozessverständnis
- Kommunikationsstärke
- Empathie für verschiedene Perspektiven
- Moderations- und Übersetzungsfähigkeit

Keine IT-Skills? Dann erst recht!

Klar ist: Um BIPRO in die Umsetzung zu bringen, braucht es zuvorderst IT-Skills. Denn: Natürlich geht es um Programmierung, um Schnittstellen und um Verständnis für IT-Architektur.

Aus unserer mehrjährigen Erfahrung sind darüber hinaus gerade andere Perspektiven und die Vielfalt der Sichtweisen bereichernd. BIPRO braucht auch Menschen, die:

- Maklerprozesse aus der Praxis kennen,
- wissen, wie Vertrieb tickt,
- Kundenerwartungen verstehen,
- Komplexität verständlich machen können.



Die besten BIPRO Lösungen entstehen dort, wo technische Expertise und fachliche, kommunikative und organisatorische Kompetenz auf Augenhöhe zusammenarbeiten.

Wir möchten daher insbesondere Menschen aus anderen Disziplinen ermutigen, sich zu trauen. Auch ohne Perfektion im technischen Detail kann man in BIPRO Projekten eine tragende Rolle spielen. Dafür braucht es Neugier, die Bereitschaft, Fragen zu stellen, und den Mut, die eigene Sicht einzubringen.



BIPRO wirkt – weit über die Schnittstelle hinaus

Wer BIPRO nur als Effizienzprojekt versteht, verschenkt Potenzial. Richtig eingesetzt, kann BIPRO Veränderungsimpulse für das gesamte Versicherungsunternehmen setzen.

BIPRO verbindet Menschen, die man sonst nicht an einen Tisch bringen würde. Technische Standards sind nur so gut, wie die Menschen, die sie gestalten, erklären und mit Leben füllen.

Wir haben den Schritt hinein in eine Welt gewagt, die zunächst sehr technisch wirkt. Heute wissen wir: BIPRO ist ein Ort für Vielfalt.



JULIA HÖLZL-UMMINGER
Abteilungsleiterin Vertriebsmanagement Makler Komposit
Versicherungskammer Bayern



ANKE JOERESSEN
Abteilungsleiterin Vertriebsservice Makler Komposit
Versicherungskammer Bayern

▼ WERBEANZEIGE:

Vertrauen, das bleibt. Seit 100 Jahren.

Die Continentale.

Was uns seit 100 Jahren auszeichnet, ist Haltung: langfristig denken, verlässlich handeln und dabei offen bleiben für Neues.

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit stehen bei uns nicht Zahlen im Vordergrund, sondern Menschen. Versicherte, Mitarbeitende und Geschäftspartner.



100 JAHRE
Continentale Krankenversicherung a.G.

Die Continentale



Systemablösung unter Realbedingungen – von der GDV-Datennorm zu BIPRO 430.4

Ein Migrationsprojekt im laufenden Betrieb — Erfahrungen, Methoden, Ergebnisse

Zwischen Stabilität und Veränderung: Warum dieses Projekt mehr als eine technische Migration war

Stellen Sie sich vor, Sie müssen ein unternehmenskritisches System ablösen – aber Abschalten ist keine Option. Zu groß ist die Verantwortung gegenüber Marktpartnern, dem Vertrieb und dem operativen Betrieb. Genau in diesem Spannungsfeld bewegte sich die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit bei der Ablösung der GDV-Daten und der Einführung der BIPRO Norm 430.4. Was zunächst wie ein klassisches IT-Projekt aussah, entwickelte sich schnell zu einem umfassenden Vorhaben – mit einer zentralen Erkenntnis:

„Das eigentliche Problem war nie die Technik – sondern das Gleichgewicht zwischen Stabilität und Erneuerung."

Ausgangslage: zwei Welten im Parallelbetrieb

Wie viele andere Versicherer in Deutschland hatte die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit die GDV-Datennorm als Standard für die Maklerkommunikation etabliert. Die Norm war stabil, weit verbreitet und tief in die bestehende IT-Landschaft eingebunden. Gleichzeitig bewegte sich der Markt klar in Richtung BIPRO.

Zu Beginn lag ein etabliertes, aber zunehmend herausforderndes System vor:

- GDV-Daten als proprietäres Format
- Hoher manueller Aufwand und Medienbrüche
- Keine Echtzeitfähigkeit
- Abhängigkeit von einem externen Dienstleister
- Steigende Kosten und operatives Risiko



- Spürbarer Mehraufwand auch auf Seiten der Makler und Consumer durch heterogene Datenformate und manuelle Verarbeitungsschritte

Bearbeitung und Abrufen der GDV-Daten führten zu Fehlern, Intransparenz und sehr hohem manuellen Aufwand — und das nicht nur intern: Auch auf Seiten der Makler und Consumer entstanden durch unterschiedliche Datenformate und Medienbrüche spürbare Reibungsverluste im täglichen Betrieb. Hinzu kam ein strukturelles Problem: Moderne Produkte und Deckungskonzepte — etwa in der Hausrat- oder Gewerbeversicherung — lassen sich im GDV-Datensatz schlicht nicht mehr in der erforderlichen Tiefe abbilden. Das Altsystem war nicht nur aufwendig — es wurde zur fachlichen Grenze.

Die Konsequenz war ein unvermeidbarer Parallelbetrieb zweier Systeme.

Wir wussten von Anfang an, dass wir beide Welten eine Zeit lang parallel betreiben müssen. Das war keine Frage des „Ob“, sondern des „Wie“ und des „Wie lange“.



DUC VIET VO VAN

Der Anstoß kam von zwei Seiten gleichzeitig: Der Markt wollte BIPRO — und das Festhalten am Altsystem wurde schlicht zu teuer. Beides zusammen hat die Entscheidung einfach gemacht.



SASCHA BECK

Warum das Projekt gestartet wurde

Der Impuls kam nicht primär aus der IT – sondern aus dem Markt.

Bereits 2022 wurde im Vertrieb deutlich: Makler und Marktpartner erwarten zunehmend standardisierte, digitale Schnittstellen. Parallel dazu verschärften sich die Rahmenbedingungen:

- Ein externer Dienstleister plante den Rückzug aus dem GDV-Service
- Kostensteigerungen im sechsstelligen Bereich
- Wachsender Druck aus dem Maklermarkt
- Technische Schulden aus früheren Implementierungen

Daraus ergab sich folgende Zielsetzungen:

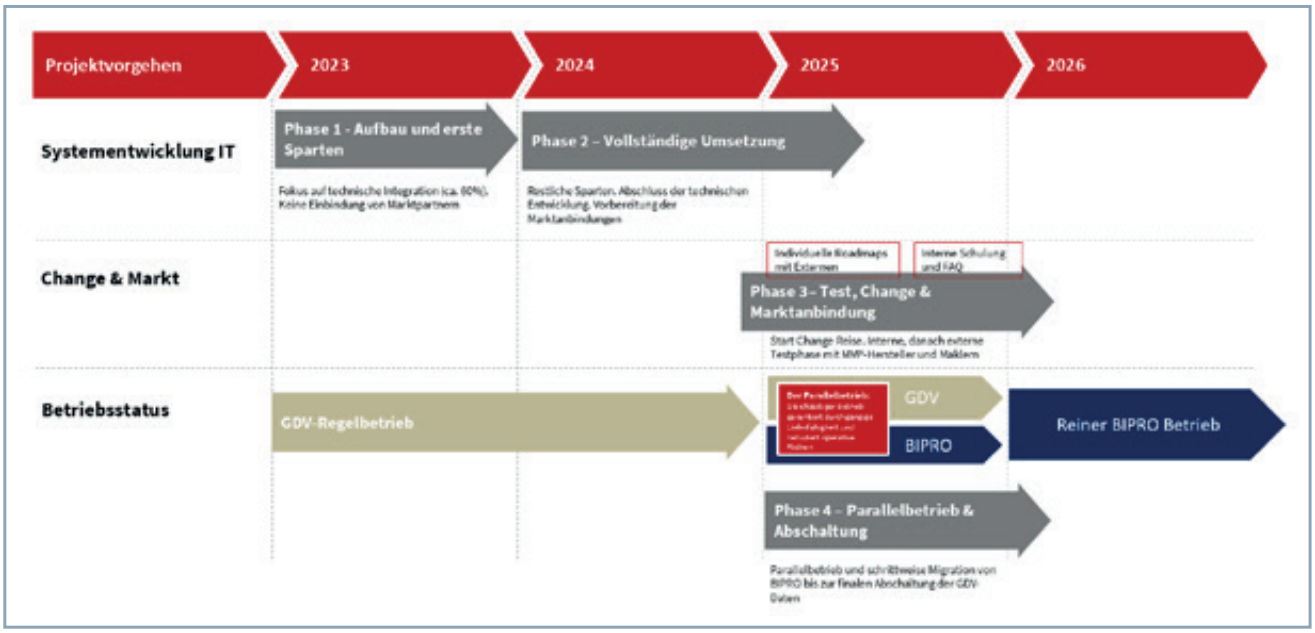
→ **Ablösung der GDV-Daten bei gleichzeitiger Sicherstellung der Lieferfähigkeit**
→ **Vollständige Umsetzung der BIPRO Norm 430.4**

Das Projekt: Ablösung der GDV-Daten und Umsetzung der BIPRO Norm 430.4

Die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit entschied sich für eine externe Projektleitung. Mit der BROCKHAUS AG — langjähriger Implementierungspartner von BIPRO Normen und Mitglied in mehreren Ausschüssen des BIPRO e.V. — wurde ein Projektleiter eingesetzt, der sowohl die technischen Anforderungen der Norm als auch die organisatorischen Herausforderungen eines solchen Vorhabens kannte.

Projektzeitraum und Einordnung

- Projektstart (inhaltlich): Ende 2022
- Operativer Start der Umsetzung: 2023
- Hauptumsetzungsphase: 2023–2025
- Abschluss und vollständige Ablösung: Ende 2025
- Reiner BIPRO-Betrieb: seit 2026 ▶



▲ Abbildung 1: Darstellung des mehrstufigen Projektvorgehens

Damit erstreckte sich das Projekt über drei Jahre – mit klarer Trennung zwischen Umsetzung und Change.

Das Projektvorgehen: Kein Big Bang, sondern ein gestufter Ansatz

Ein radikaler Schnitt durch ein „Big Bang" wurde bewusst vermieden. Stattdessen wurde ein mehrstufiges Vorgehen gewählt (Abb. 1).

Dieses Vorgehen sicherte jederzeit die operative Stabilität.

Die vier zentralen Spannungsfelder, die jedes BIPRO Projekt kennt

Was das Team im Projekt in den ersten Wochen am meisten beschäftigt hat, war nicht die technische Architektur, sondern die Erkenntnis, dass alle Beteiligten völlig verschiedene — und gleichzeitig völlig berechtigte — Wahrnehmungen des Projekts hatten. Die Beteiligten blickten mit unterschiedlichen Schwerpunkten auf das Projekt (Abb. 2).

Alle Beteiligten brachten valide Perspektiven ein – die Herausforderung bestand darin, diese zusammenzuführen und das Projekt gleichzeitig konsequent voranzutreiben.

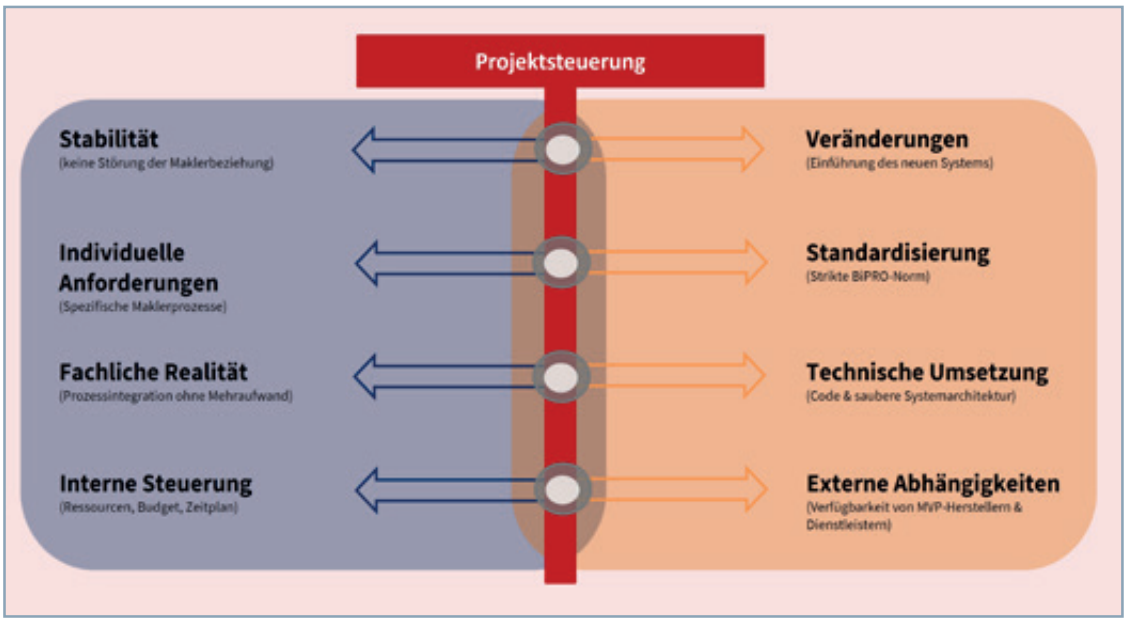
Daraus ergaben sich vier Spannungsfelder (Abb. 3).

Diese Spannungsfelder bestimmten maßgeblich die Projektsteuerung.

> *Intern die Fachbereiche zu überzeugen und extern den Maklermarkt abzuholen — das war die eigentliche Arbeit. Technik kann*

▶ Abbildung 2: Die unterschiedlichen Perspektiven der Beteiligten auf das Projekt





▶
Abbildung 3:
Die vier entstandenen Spannungsfelder

man planen. Menschen muss man gewinnen.



SASCHA BECK

Das Ergebnis war ein Übergang, den kein Makler bemerkt hat — weil er reibungslos war. Möglich gemacht haben das drei Dinge bei der Zusammenarbeit mit der Concordia: Zeit zum Planen, klare Dokumentation und ein Ansprechpartner, der Entscheidungen treffen konnte.



PHILIPP SEICHTER

Change-Management: Der eigentliche Erfolgsfaktor

Der erfolgsentscheidende Ansatz dieses Projektes lag nicht in der Technik – sondern im strukturierten Change-Ansatz. Die eigentliche Change-Reise begann erst 2025 – also nach der technischen Umsetzung. Warum so spät? Weil erst ein stabiler technischer Kern die Grundlage für Veränderung im Markt schafft.

Die Change-Reise im Überblick

Die Change-Aktivitäten folgten einem klar strukturierten Ablauf:

- Austausch mit Maklern, MVP-Herstellern, Consumern und Maklerbetreuern
- Aufbau individueller Roadmaps mit Marktpartnern
- Durchführung einer externen Testphase
- Interne Schulungen und Workshops
- Erstellung von Hilfsmaterialien (z. B. Website, FAQs, Videos)
- Übergabe in den Linienbetrieb

Zentrale Erkenntnisse aus der Change-Phase

Kein Veränderungsprojekt läuft ohne Widerstand.
Die Bedenken der IT zum Parallelbetrieb führten zu einer besseren Architektur. Die Anforderungen der Marktpartner (VEMA eG) an die Datenqualität verbesserten das Endprodukt. Die Fragen des Fachbereichs erzwangen eine präzisere Prozessdokumentation.
In einem gut geführten Projekt ist Widerstand kein Hindernis — er ist ein Frühwarnsystem. Wer lernt, ihn als solches zu lesen, trifft am Ende bessere Entscheidungen.

Ich habe in der Projektzeit kein einziges Mal ein Problem kleiner geredet, als es war. Das kostet anfangs Überzeugungskraft — und gibt sie doppelt zurück



DUC VIET VO VAN

Governance: Was das Projekt steuerbar gemacht hat

Eine Systemablösung unter realen Marktbedingungen entsteht nicht durch Methoden allein – sie wird durch klare Governance-Strukturen erst steuerbar.

Im Projekt haben sich dabei drei zentrale Prinzipien bewährt, die durch konkrete Mechanismen operationalisiert wurden.

„Governance ist für mich mittlerweile keine Frage der Präferenz mehr — es ist eine Spielregel. Die kann ich doof finden oder toll finden. Aber eines ist sicher: Sie beschleunigt."



SASCHA BECK

Klare Verantwortung

In einem Umfeld mit vielen Beteiligten sind eindeutige Zuständigkeiten entscheidend.



Jede Fragestellung hatte einen klaren Verantwortlichen, Entscheidungen wurden verbindlich getroffen und nachvollziehbar dokumentiert.

Ein regelmäßiger Steuerkreis mit Vertretenden aus Vertrieb, IT und Fachbereich sowie von externen Partnern stellte sicher, dass Entscheidungen abgestimmt, transparent und ohne Verzögerung getroffen wurden.

Transparente Kommunikation

Eine gemeinsame Sicht auf den Projektfortschritt ist die Grundlage für Vertrauen und Steuerbarkeit.
Alle Beteiligten arbeiteten ausgehend von einer einheitlichen und aktuellen Informationsbasis.

Eine zentrale Austauschplattform wurde immer aktualisiert und bildete den Status aller Marktpartner, die offenen Punkte sowie Zeitpläne ab. Ergänzend dazu wurden Anforderungen, Änderungen und technische Erkenntnisse frühzeitig und proaktiv mit den Marktpartnern abgestimmt, sodass Unsicherheiten und Überraschungen im Projektverlauf vermieden werden konnten.

Iteratives Vorgehen

Die Umsetzung erfolgte bewusst schrittweise und nicht als einmalige Gesamtlieferung. Dadurch konnte frühzeitig auf neue Erkenntnisse reagiert werden.

Regelmäßige Tests sowie kontinuierliche Feedbackschleifen mit internen und externen Beteiligten ermöglichten eine laufende Anpassung der Planung und erhöhten sowohl die Qualität der Umsetzung als auch die Stabilität im Betrieb.

„Als Fachbereich und IT freigegeben haben und wir die ersten Marktpartner aktiv angesprochen haben — da wusste ich: Jetzt kann uns nichts mehr aufhalten. Wir hatten unsere Hausaufgaben gemacht."



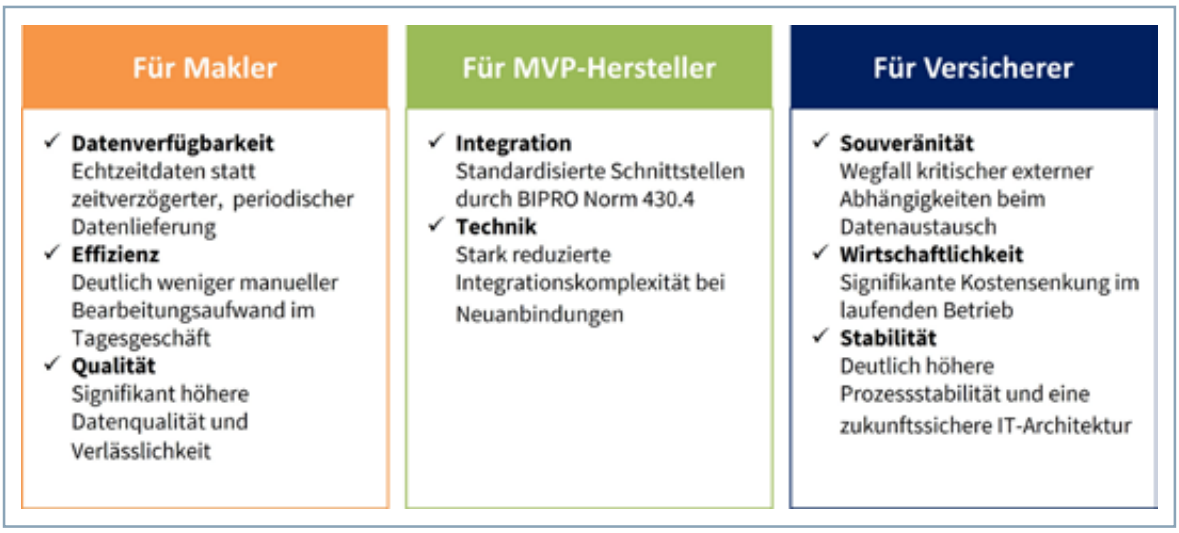
SASCHA BECK

Ergebnis: Mehr als nur eine Systemablösung

Am Ende stand nicht nur eine technische Migration, sondern ein echter Mehrwert für alle Beteiligten (Abb. 4).

Die BIPRO Norm 430.4 ist bei der Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit seit Mitte 2025 vollständig produktiv im Einsatz — und seit Anfang 2026 läuft die Maklerkommunikation ausschließlich über BIPRO. Die GDV-Datennorm ist planmäßig abgeschaltet.

Das ursprüngliche Budget wurde eingehalten. Der Zeitplan ebenfalls. Alle Phasen wurden ohne kritische Ausfälle abgeschlossen. In Projekten dieser Komplexität — mit mehreren Beteiligten, parallelem Systembetrieb und einem laufenden Marktbetrieb im Hintergrund — ist das alles andere als selbstverständlich. Intern gilt das Vorhaben als Vorzeigeprojekt.
Was am Ende zählt: Kein Maklerpartner hat eine Unterbrechung in der Datenversorgung erlebt. Die



▶ Abbildung 4: Übersicht der Mehrwerte für die Projektbeteiligten

Marktpartner sind migriert. Und die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit hat mit diesem Vorhaben gezeigt, dass BIPRO 430.4 auch unter realen Bedingungen — ohne Systemstillstand, ohne Big Bang — erfolgreich eingeführt werden kann.

Unsere Erkenntnisse aus der Umsetzung und konkrete Empfehlungen für zukünftige BIPRO Projekte

IT-Projekte dieser Art scheitern selten an der Technik – sondern an ungelösten Spannungen

Die technische Umsetzung war beherrschbar. Die eigentliche Herausforderung lag im Zusammenspiel von Fachbereich, Vertrieb und externen Partnern mit unterschiedlichen Interessen. Fortschritt entstand erst, als diese Spannungsfelder aktiv adressiert und gemeinsam aufgelöst wurden.

Parallelbetrieb ist kein Nachteil – sondern Voraussetzung für Stabilität

Der gleichzeitige Betrieb von GDV und BIPRO war aufwendig, aber entscheidend für einen sicheren Übergang. Er stellte die durchgängige Lieferfähigkeit sicher, reduzierte Risiken im Betrieb und schuf Vertrauen in die neue Lösung.

Change bewährt sich erst in der Nutzung

Der nachhaltige Erfolg des Projekts zeigte sich nicht mit dem technischen Go Live, sondern in der tatsächlichen Nutzung im Markt. Erst als Hersteller die Lösung aktiv einsetzten und in ihre Prozesse integrierten, entfaltete sie ihren Mehrwert. Die gezielte Einbindung von MVP Herstellern und Consumern, eine kontinuierliche Kommunikation und klar strukturierte Testphasen schufen die notwendige Akzeptanz. So entwickelte sich die technische Lösung schrittweise zu einem verlässlichen, gelebten Standard.



Du willst mehr zum Thema wissen?

Tag 1, 16:00 Uhr – 16:30 Uhr, Open Space II

Von der technischen Migration zur echten Transformation - Wie aus der Ablösung der GDV-Daten eine erfolgreiche Change-Reise wurde

Vortrag mit
Duc Viet Vo Van, Sascha Beck, Philip Seichert

Aus der Umsetzung lassen sich darüber hinaus drei Empfehlungen ableiten:

1. Marktpartner gehören von Anfang an ins Projekt

Marktpartner sollten nicht erst zur Abnahme eingebunden werden – sondern von Anfang an Teil der Reise sein.

In diesem Projekt bedeutete das: Bereits während der technischen Umsetzung wurden Marktpartner informiert und in Abstimmungsgespräche einbezogen. Technische Anforderungen wurden gezielt mit ihnen abgeglichen, um spätere Anpassungen zu minimieren. Parallel dazu entstanden individuelle Roadmaps, die sicherstellten, dass die Migration für jeden Marktpartner passgenau vorbereitet war.
Diese frühzeitige Einbindung der Marktpartner aus der BIPRO Community hat sich als entscheiden-

der Erfolgsfaktor erwiesen: eine höhere Umsetzungsqualität, eine schnellere Integration und eine spürbar höhere Akzeptanz der Lösung. Der zentrale Unterschied liegt nicht am frühen Zeitpunkt der formalen Einbindung – sondern darin, ob Marktpartner von Beginn an als Mitgestalter betrachtet werden oder erst dann, wenn die Lösung schon steht.

2. Parallelbetrieb ist der Preis für Stabilität

Ein stabiler Übergang in komplexen Systemlandschaften erfordert bewusste Redundanz.
Der Parallelbetrieb von Alt- und Neusystem erhöht zwar den Aufwand in der Umsetzung und die Komplexität im Betrieb, schafft jedoch gleichzeitig die notwendige Sicherheit für alle Beteiligten. Er ermöglicht eine kontinuierliche Lieferfähigkeit ohne Unterbrechungen im operativen Geschäft und reduziert Risiken im Transformationsprozess. Stabilität entsteht damit nicht zufällig, sondern ist das Ergebnis einer bewussten Entscheidung.

3. Governance ist kein Overhead – sondern Beschleuniger

Eine strukturierte Steuerung wurde im Projekt nicht als zusätzlicher Aufwand verstanden, sondern als Voraussetzung für Fortschritt. Klare Steuerkreise, eine transparente Kommunikation und eine strukturierte Migrationsplanung haben dazu beigetragen, Komplexität zu reduzieren und Entscheidungen zu beschleunigen. Governance wirkte dabei nicht bremsend, sondern ermöglichte es, das Projekt effizient und zielgerichtet voranzutreiben.
Für die BIPRO Community liefert dieses Projekt mehrere Erkenntnisse: Die Norm 430.4 ist auch dann einführbar, wenn das Altsystem nicht sofort abgeschaltet werden kann. Ein gestufter Migrationsansatz mit Rollback-Optionen funktioniert in komplexen Mehrparteien-Konstellationen. Und die frühzeitige Einbindung von Maklerpools ist kein Nice-to-have — sie ist ein kritischer Erfolgsfaktor.

> *BIPRO verbindet — Versicherer, Partner, Prozesse. Wer die richtigen Leute an den Tisch holt und anfängt, merkt schnell: Es lohnt sich. Nicht irgendwann. Jetzt.*



SASCHA BECK

> *BIPRO 430.4 ist für uns klar die Zukunft: moderneres Datenmodell, weniger Altlasten, ein Kanal statt zwei. Versicherer, die diesen Schritt gehen, machen es sich selbst leichter — und ihren Partnern gleich mit.*



PHILIPP SEICHTER

Über die Autoren:

DUC VIET VO VAN

ist Projektleiter und Agile Coach bei der BROCKHAUS AG (Agileversity). Er begleitete die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit von 2024 bis 2026 als externer Projektleiter. BROCKHAUS AG ist Mitglied im fachlichen, im technischen und im Marktausschuss des BIPRO e.V.

SASCHA BECK

verantwortet bei der Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit das Key Account- & Plattform-Management mit Schwerpunkt auf der strategischen Anbindung von Maklerpartnern und Pools. Im BIPRO e.V. ist er Mitglied im Marktausschuss (MAUS) und engagiert sich dort aktiv für die Weiterentwicklung und Verbreitung der BIPRO Normen im Markt.

PHILIPP SEICHTER

verantwortet bei der VEMA eG eine Schnittstellenposition zwischen Maklerservice und IT im Support der Non-TAA BIPRO Services. Seit 2021 begleitet er federführend das Projekt „Barrierefreie Vernetzung“ den vereinfachten Zugang für VEMA-Makler zu Versicherer-BIPRO Services. Die VEMA eG ist seit 2008 im BIPRO-Umfeld aktiv und Mitglied im Marktausschuss des BIPRO e.V.

▶ WERBEANZEIGE:

FACTSHEET BIPRO Radar und BIPRO Award

Gemeinsam sichtbar. Gemeinsam stark. Gemeinsam BIPRO.



Das BIPRO Radar zeigt transparent, wo die Branche bei der Nutzung und Umsetzung von Normen steht. Es macht Fortschritt und Vernetzung sichtbar – und liefert ein aktuelles, praxisnahes Bild von der Norm bis zur Anwendung.

Warum als Unternehmen mitmachen?

Zeige Qualität und Kompetenz:
Jede präzise Eingabe spiegelt die Professionalität deines Unternehmens wider und ist dein Aushängeschild.

Steigere den Automatisierungsgrad:
Jeder Eintrag trägt zu mehr Digitalisierung der Branche bei – auch ohne KI.

Fördere Zusammenarbeit:
Provider und Consumer finden schneller zueinander

Finde Partner – einfach und verlässlich:
Anbindungspartner lassen sich durch klare Einträge unkompliziert finden.

Schaffe Transparenz & Benchmarking:
Leistungen werden vergleichbar, Fortschritte sichtbar.

Mach deinen Erfolg sichtbar:
Das BIPRO Radar ist die Basis für den BIPRO Award – und zeigt, dass dein Unternehmen die Branche aktiv voranbringt.

Was wird eingetragen?

- Normen, die dein Unternehmen bereitstellt, nutzt oder abholt
- Für Provider: umgesetzte Releases
- Nennung des BIPRO Kontakts im Unternehmen
- Das BIPRO Engagement deines Unternehmens

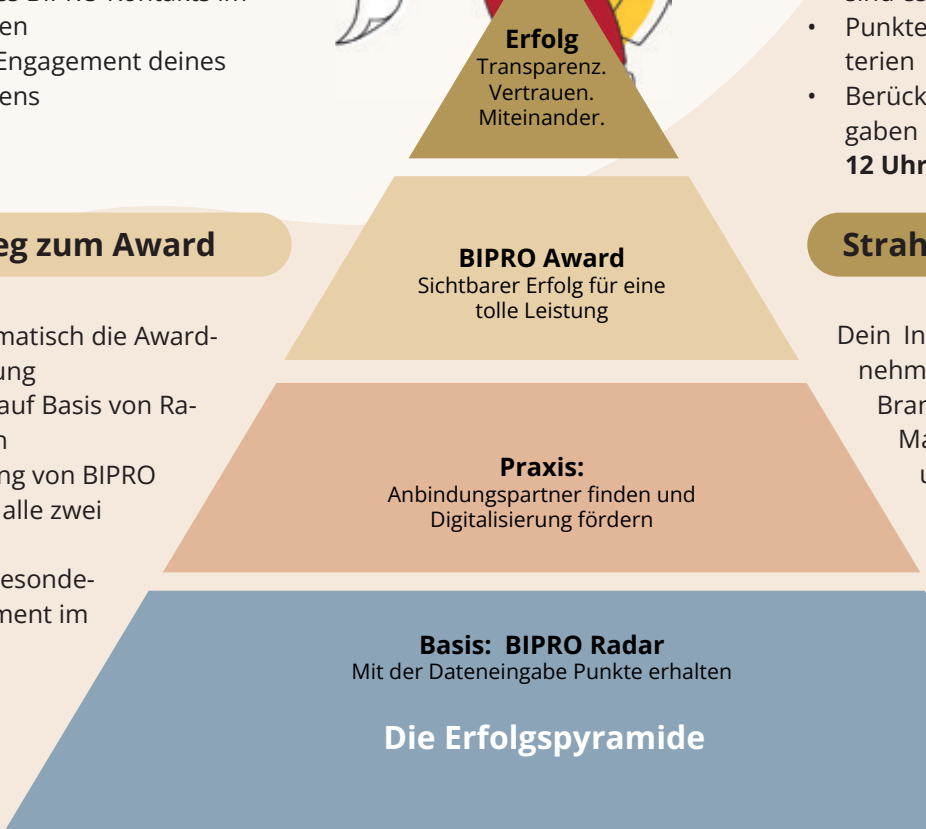


Gleiche Chance für Alle

- Für alle Unternehmen – jede Eingabe zählt und wird fair eingeordnet
- Vollständige und ehrliche Angaben sind essenziell
- Punktevergabe nach MAUS-Kriterien
- Berücksichtigung der Radareingaben im Award-Jahr bis **15. April, 12 Uhr**

Der Weg zum Award

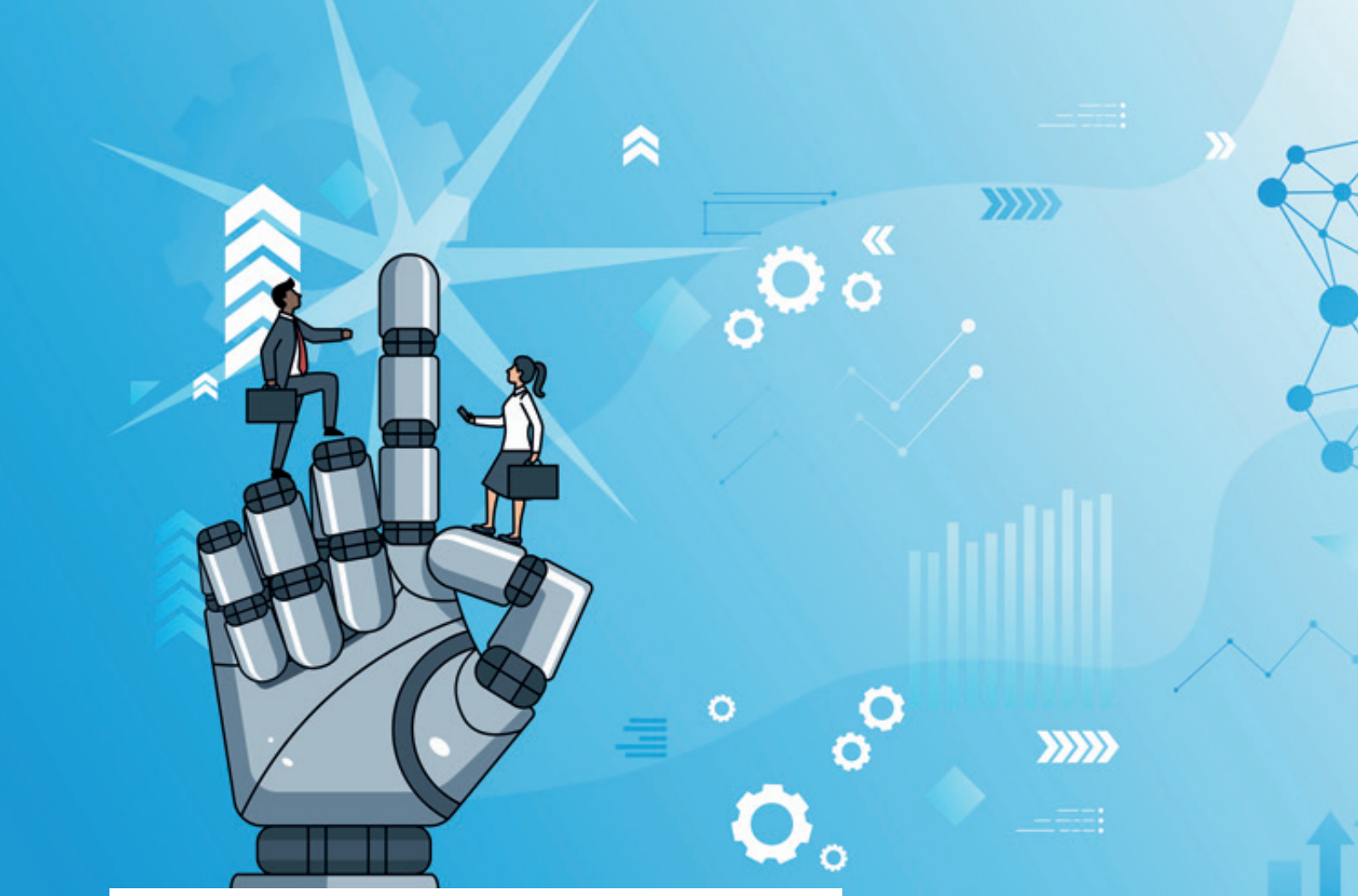
- Erfüllt automatisch die Award-Voraussetzung
- Bewertung auf Basis von Radar-Punkten
- Auszeichnung von BIPRO Mitgliedern alle zwei Jahre
- Award für besonderes Engagement im Verein



Die Erfolgspyramide

Strahlkraft

Dein Input zählt – für dein Unternehmen, deine Partner und die Branche.
Mach beim BIPRO Radar mit und **bewege die Zukunft.**



Intelligente Prozessgestaltung:

Zusammenspiel von Standards, KI und Mensch

Die Versicherungsbranche ist geprägt von einer Vielzahl unterschiedlicher Systeme, Datenformate und Arbeitsweisen. Versicherer, Maklerverwaltungsprogramme und Plattformanbieter arbeiten mit jeweils eigenen Strukturen. Gerade deshalb sind gemeinsame Standards ein zentraler Baustein für die Digitalisierung. Für Versicherer und Makler ergeben sich daraus klare Vorteile, denn die Standardisierung reduziert nicht nur technische Komplexität, sondern verbessert vor allem die Zusammenarbeit im Markt.

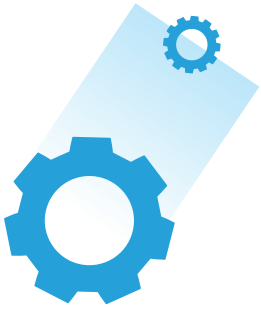
Für Versicherer wie die Itzehoer zeigt sich in der Praxis: BIPRO ist weit mehr als ein IT-Thema. Maklerprozesse betreffen Vertrieb, Bestandsmanagement, Schadenbearbeitung, Prozessmanagement und IT gleichermaßen. Erfolgreiche Umsetzung braucht klare Verantwortlichkeiten, eine feste Verankerung im Unternehmen und eine gezielte Priorisierung der relevanten Normen. In der Praxis zeigt sich dabei, dass insbesondere bei der Einführung standardisierter Bestandsprozesse die Abstimmung zwischen Fachbereich und IT entscheidend ist – weniger die technische Umsetzung selbst. Durch die Reduzierung individueller Schnittstellen und einheitlich definierte Prozesse für den Informationsaustausch können dann deutliche Ef-



fizienzgewinne entstehen und die Servicequalität durch Transparenz und Schnelligkeit erhöht werden.

Standardisierung als Voraussetzung für Effizienz

Die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Maklern ist im Kern ein permanenter Informationsfluss – und genau hier liegen mittlerweile die größten Effizienzpotenziale: Medienbrüche, manuelle Nachbearbeitung und fehlende Durchgängigkeit prägen bei vielen Kooperationen im Maklermarkt noch immer den Arbeitsalltag. Vertragsunterlagen, Bestandsänderungen, Schadenmeldungen oder Rückfragen zu einzelnen Vorgängen gehören zum täglichen Geschäft. Mit der fortschreitenden Digitalisierung verändern sich jedoch die Erwartungen an diese Kommunikation grundlegend: Makler möchten Informationen direkt in ihren Systemen verarbeiten können, während Versicherer ihre Prozesse effizienter, schneller und transparenter gestalten müssen. Weiter wünschen sich die gemeinsamen Kunden ebenfalls direkten Zugriff – möglichst 24/7 und in Echtzeit.



In diesem Kontext gewinnt ein Perspektivwechsel an Bedeutung: Kommunikation wird nicht mehr als Austausch einzelner Dokumente verstanden, sondern als Bestandteil eines durchgängigen Geschäftsprozesses. Genau hier setzen Branchenstandards wie die BIPRO Normen an. Sie schaffen für alle Beteiligten die Grundlage für eine strukturierte, unternehmensübergreifende Zusammenarbeit – und bilden gleichzeitig die Basis für den sinnvollen Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). Gemeinsame Standards sind daher kein „Nice-to-have“, sondern Voraussetzung für funktionierende Zusammenarbeit.

Vom Dokument zur durchgängigen Prozesslogik

In der Praxis wurde Maklerkommunikation lange Zeit dokumentenorientiert gedacht. Dokumente wurden per E-Mail versendet oder werden heute weitestgehend über Portale bereitgestellt. Tatsächlich stehen hinter diesen Dokumenten jedoch immer konkrete Geschäftsprozesse, etwa:

- Änderungen im Vertragsbestand
- Schadenmeldungen und Schadeninformationen
- Rückfragen zu Policen oder Vertragsdetails
- Bereitstellung von Vertragsdokumenten

Werden diese Vorgänge ausschließlich aus Dokumentensicht betrachtet, entstehen zwangsläufig Medienbrüche und manuelle Bearbeitungsschritte. Eine prozessorientierte Perspektive hingegen ermöglicht es, Abläufe klar zu strukturieren und mit Standards wie den BIPRO Normen über Unternehmensgrenzen hinweg störungsfrei und effizient umzusetzen.

Typischerweise durchlaufen Maklerprozesse mehrere Schritte – vom Eingang einer Information über die Zuordnung zum Vertrag, die fachliche Bearbeitung im Versicherungsunternehmen bis hin zur Rückmeldung an den Vermittler. Erst wenn diese Schritte als zusammenhängender Prozess verstanden und gestaltet werden, lassen sich Effizienzpotenziale konsequent heben.

Ein typisches Beispiel ist die Verarbeitung von Bestandsänderungen: Während diese früher häufig ▶

als Dokument eingingen, manuell bearbeitet wurden und dann entweder als Nachtrag per Post oder später zumindest über den GDV-Daten-Austausch an den Makler zurückflossen, können die Bestandsänderungen heute über standardisierte BIPRO Prozesse direkt systemisch verarbeitet werden – ohne erneute Dateneingabe und ohne Medienbruch.

Ein ähnliches Bild zeigt sich im Schadenprozess: Schadenmeldungen, die früher als E-Mail oder als Dokument eingingen, können heute online strukturiert erfasst und direkt einem Vertrag zugeordnet werden. Manuelle Zwischenschritte werden reduziert, Bearbeitungszeiten verkürzt.

Erst wenn diese Abläufe als durchgängiger Prozess verstanden und gestaltet werden, lassen sich Effizienzpotenziale konsequent heben. Erfreulich, dass immer mehr Häuser intern ihre Prozesse ganzheitlich strukturieren und bereits diverse BIPRO Normen eingeführt haben oder die Weiterentwicklung bereits priorisiert auf der internen Agenda vermerkt haben.

Struktur & Standards als Voraussetzung für den Einsatz von KI

Erst auf dieser Grundlage entsteht der nächste Entwicklungsschritt: der sinnvolle Einsatz von künstlicher Intelligenz. Die zentrale Frage ist heute nicht mehr, ob KI eingesetzt wird, sondern auf welcher Daten- und Prozessbasis. KI-Anwendungen sind nur so gut wie die Daten, mit denen sie arbeiten. Unstrukturierte Informationen, Medienbrüche und isolierte Systeme begrenzen ihren Nutzen erheblich. BIPRO Normen können hier helfen die notwendigen Grundlagen zu schaffen: standardisierte, konsistente und maschinenlesbare Datenströme entlang klar definierter Prozesse.

Für Versicherer bedeutet das konkret: Prozesse, die bereits über BIPRO standardisiert und automatisiert sind, bieten ideale Voraussetzungen für den Einsatz von KI. Erst durch diese Struktur entsteht die Möglichkeit, KI nicht nur punktuell, sondern entlang des gesamten Geschäftsprozesses einzusetzen. Die Kombination aus beidem ermöglicht eine neue Qualität der Prozessautomatisierung – nicht nur schneller, sondern intelligenter. Oder zugespitzt formuliert:

Wer in KI investiert, ohne seine Prozesse zu standardisieren, investiert am eigentlichen Problem vorbei.



Von der Automatisierung zur intelligenten Unterstützung - Warum KI ohne BIPRO nicht skaliert

Die Verbindung von BIPRO und KI eröffnet konkrete Anwendungsfelder entlang bestehender Maklerprozesse: von der intelligenten Dokumentenverarbeitung über automatisierte Entscheidungsunterstützungen oder proaktive Kommunikation – auf Basis strukturierter Daten erkennt KI Muster und liefert Entscheidungsvorschläge oder Priorisierung von Vorgängen.

Daraus resultieren Effizienzgewinne in der Bearbeitung bei gleichzeitiger Stärkung der persönlichen Kundenbeziehung. Doch trotz der enormen Potenziale bleiben viele KI-Projekte derzeit noch deutlich hinter den Erwartungen und den im Vorfeld ermittelten KPIs zurück. Die Ursachen sind häufig struktureller Natur:

- Unzureichend standardisierte Datenlandschaften
- Fehlende End-to-End-Prozesse
- Isolierte Lösungen ohne Integration in Kernsysteme

Ohne stabile Prozess- und Datenbasis lassen sich KI-Ergebnisse nicht sinnvoll in operative Abläufe integrieren. Unternehmen, die bereits konsequent auf BIPRO setzen, haben hier einen klaren Vorteil: Sie können KI schneller, gezielter und nachhaltiger einsetzen.

Erfolgsfaktoren für die Praxis

Standardisierung vor Innovation:
KI kann fehlende Struktur nicht ersetzen. Erst durchgängige Prozesse schaffen die Grundlage für Mehrwert.

Integration statt Insellösungen:
KI muss Teil bestehender Prozesslandschaften sein – nicht daneben existieren.

Fokus auf konkrete Anwendungsfälle:
Der Nutzen entsteht durch klar definierte Use Cases entlang realer Prozesse.

Datenqualität als kontinuierliche Aufgabe:
Auch standardisierte Prozesse müssen aktiv gepflegt und weiterentwickelt werden.

Empathie first: Der Mensch bleibt zentral – auch in einer standardisierten Welt

Digitalisierung, Automatisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz verändern Prozesse, Rollenbilder und Erwartungen. Gleichzeitig steigt der Druck, effizienter zu arbeiten und eine hohe Servicequalität sicherzustellen. Kurz gesagt: Der Markt befindet sich im Wandel. Doch auch wenn in diesem Umfeld Standards wie BIPRO zunehmend an Bedeutung gewinnen, so bleibt – trotz aller technologischen Entwicklung – aus Sicht der Itzehoer eine zentrale Konstante bestehen: der Mensch.

Versicherung ist und bleibt ein Geschäft, das auf Vertrauen basiert. Gerade in komplexen oder sensiblen Situationen erwarten Kunden und Makler nicht nur schnelle Prozesse, sondern auch Verlässlichkeit, Einordnung und persönliche Ansprache.

Standardisierte Prozesse und der Einsatz von KI tragen dazu bei, operative Aufgaben effizienter zu gestalten und Mitarbeitende zu entlasten. Sie ersetzen jedoch nicht die menschliche Entscheidung oder die individuelle Beratung. Vielmehr verschiebt sich der Fokus: weg von repetitiven Tätigkeiten hin zu den Aufgaben, bei denen Erfahrung, Kontextverständnis und persönliche Interaktion entscheidend sind. Getreu dem Motto: Human in the loop!

Für die Itzehoer ergibt sich daraus ein klares Zielbild: Standardisierung und Automatisierung sind kein Selbstzweck, sondern Mittel, um Freiräume zu schaffen – für genau das, was den Unterschied ausmacht: die persönliche Beziehung. Der Anspruch „Von Mensch zu Mensch“ bleibt damit auch in einer zunehmend digitalen Welt relevant. Er wird nicht durch Technologie ersetzt, sondern durch sie ermöglicht. Denn je besser Prozesse im Hintergrund funktionieren, desto mehr Zeit bleibt für die direkte, qualitativ hochwertige Interaktion mit Maklern und Kunden. Daher werden die nächsten Jahre davon geprägt sein, eben dieses prozessuale und technologische Zielbild von der Theorie in die Praxis zu transportieren, um die gewünschten Effekte erfolgreich zu heben und Freiräume für die persönliche Ebene zu schaffen.



Fazit

Die Digitalisierung der Maklerkommunikation geht weit über die elektronische Übermittlung von Dokumenten hinaus. Entscheidend ist der Übergang zu durchgängigen, standardisierten Geschäftsprozessen. BIPRO liefert dafür die notwendige Struktur. KI baut auf dieser Struktur auf und erweitert sie um intelligente Auswertungs- und Entscheidungsfähigkeiten. Beide Ansätze sind eng miteinander verknüpft – und entfalten ihren größten Nutzen im Zusammenspiel. Technologische Entwicklung und persönliche Zusammenarbeit stehen dabei nicht im Widerspruch, sondern ergänzen sich. Oder anders formuliert: Ohne Standard keine Intelligenz – und ohne Intelligenz bleibt das Potenzial von Standards ungenutzt. Und ohne den Menschen bleibt beides wirkungslos.



JENNIFER SALS
Abteilungsleiterin Fachliches IT-Management,
Itzehoer Versicherungen



Plug-and-Play statt Spezialverkabelung: Standard-API für BIPRO

Wie die Konzept & Marketing GmbH ihre BIPRO Architektur entkoppelt und über ein Standard-API mehr Eigenständigkeit in Entwicklung und Betrieb gewinnt.

Warum werden BIPRO Erweiterungen in der Praxis häufig aufwendiger, als es der Begriff „Standard“ vermuten lässt? Oft liegt die Antwort nicht in der Norm selbst, sondern in ihrer Einbettung in historisch gewachsene Systemlandschaften. Wenn BIPRO tief in Kernsysteme integriert ist, wird jede Erweiterung mühselig und erfordert umfassendes Normwissen.

Die Konzept & Marketing GmbH (k+m) hat diesen Zusammenhang gezielt aufgelöst: mit einem Standard-API für BIPRO, die einen klaren Übergabepunkt zwischen Fachprozess und BIPRO Service schafft.

Wenn BIPRO zur Spezialverkabelung wird

Die Konzept & Marketing GmbH ist ein Produktanbieter mit Fokus auf Qualitätslösungen für den Markt. Mit dem stetigen Wachstum des Maklernetzwerks steigen auch die Anforderungen an standardisierte Dokumenten- und Datenflüsse. Genau hier zeigte sich die Grenze der bestehenden Architektur: BIPRO war funktional vorhanden, technisch jedoch als monolithische Anwendung im Einsatz.

Das hatte spürbare Auswirkungen: Updates waren aufwendig, fachliche Anpassungen kostenintensiv und die Einführung weiterer Normen nur mit spezialisiertem Know-how sinnvoll möglich. Was als Standard gedacht ist, wurde unter steigenden Anforderungen zunehmend zu einem individuellen Anpassungsprojekt, das immer häufiger Abstimmung mit externen Ressourcen und Eingriffe in gewachsene Systemstrukturen erforderte.

Das Standard-API als Schnittstelle für Plug-and-Play

k+m entschied sich daher bewusst für eine Zäsur der bestehenden Architektur und damit auch für eine klare Trennung der Verantwortlich-



keiten. Die fachlichen Geschäftsvorfälle entstehen weiterhin in den eigenen Kernsystemen.

Zentrale Schnittstelle ist das Standard-API der b-OX-Plattform. Sie versorgt die BIPRO Services mit den erforderlichen fachlichen Daten und Dokumenten aus den k+m-Kernsystemen. Auf dieser Basis übernimmt die Plattform die normkonforme Verarbeitung und Auslieferung an die angebundenen Vertriebspartner.

Diese Trennung ist eine standardisierte Steckverbindung. Anstatt BIPRO tief in die bestehende Systemlandschaft zu verankern, entsteht ein fester Übergabepunkt zwischen Fachprozess und BIPRO Service. Die Fachlichkeit verbleibt im Unternehmen, während die Normumsetzung technisch kapselbar, skalierbar und unabhängig von internen Release-Zyklen wird.

BIPRO wird damit vom individuell verdrahteten Bestandteil zum modularen Service: flexibel, wartbar und erweiterbar. Louis Heine, Bereichsverantwortlicher Anwendungsentwicklung bei k+m, beschreibt die Zielsetzung so:

„Wir sind nicht gewillt unser BIPRO Kernwissen aufzugeben, doch gerade bei Auslegung der Normen verlassen wir unsere Komfortzone und sind sehr froh in der b-tix einen Partner gefunden zu haben, der uns diese Tätigkeit abnimmt."

Strukturierte Ablösung statt Big Bang

Die architektonische Entscheidung allein löst noch keine Migration. Entscheidend ist, wie sich eine solche Transformation unter realen Betriebsbedingungen umsetzen lässt, ohne laufende Partnerkommunikation zu gefährden.

Die Ablösung der bestehenden BIPRO Bestandsstruktur erfolgte daher bewusst nicht als technischer „Big Bang", sondern schrittweise und kontrolliert.

Ziel war es, den laufenden Betrieb jederzeit sicherzustellen und Risiken für angebundene Vertriebspartner zu minimieren.

1.

Im ersten Schritt wurde die Zielarchitektur parallel zur bestehenden Lösung aufgebaut. Über eine vorgeschaltete Proxy- und Integrationsschicht konnten erste BIPRO Kommunikationen intern bereits über die neue Plattform geführt und technisch validiert werden. Für bestehende Partneranbindungen ändert sich in dieser Phase noch nichts; die bisherigen Kommunikationswege bleiben unverändert. So kann die neue Architektur geprüft werden, ohne den laufenden Betrieb zu belasten.

2.

Vertriebspartner haben nun die Möglichkeit die neuen Endpunkte zu nutzen – mit dem Mehrwert, direkt von weiteren Daten im Zuge der DIO+ und auch bald weiteren Normoptimierungen zu profitieren. Für die bisher angebundenen Partner bleibt der Umstellungsaufwand gering, da im Wesentlichen nur die Ziel-URL angepasst werden muss. Serviceumfang, fachliche Kommunikation und Nutzungserlebnis bleiben unverändert, da im Hintergrund die neue Architektur bereits zur Verfügung steht. Bestehende Identitäten, Berechtigungen und Kommunikationsbeziehungen können übernommen und nun sukzessive überführt werden.

3.

Im letzten Schritt erfolgt die fachliche Migration. Einzelne BIPRO Services werden gezielt aus dem Altsystem herausgelöst und durch entsprechende cloudbasierte Services ersetzt.

4.

Standardisierung bedeutete dabei nicht, individuelle Anforderungen auszublenden. Ein Beispiel ist die Synchronisation des Gelesen- beziehungsweise Quittierungsstatus von BIPRO Lieferungen mit Nachrichten, die parallel im eigenen Maklerportal bereitgestellt werden. Solche Anforderungen wurden nicht neben dem Standard gelöst, sondern über die Plattformarchitektur mit dem Standard-API und den bestehenden BIPRO Prozessen verbunden. So blieb der Kern standardisiert, während projektspezifische Anforderungen gezielt ergänzt werden konnten. ▶

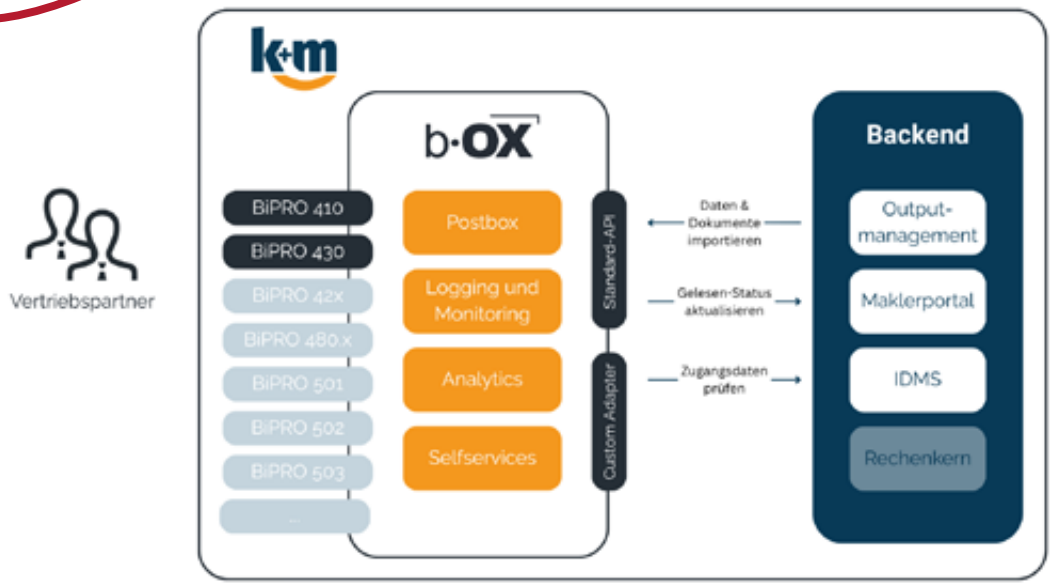


Abbildung 1: Schaubild der Architektur, die bei k+m im Einsatz ist.

Schritt für Schritt entstand eine standardisierte Übergabestruktur, ohne den laufenden Betrieb zu gefährden.

Eigenständigkeit ist kein Nebeneffekt

Der vielleicht wichtigste Effekt liegt in der gewonnenen Umsetzungshoheit. Durch das klar dokumentierte Standard-API kann k+m große Teile der Umsetzung näher am eigenen Fach- und IT-Team realisieren. Anpassungen, Erweiterungen und neue Anwendungsfälle müssen nicht mehr automatisch als externes Spezialprojekt geplant werden.

Genau hier liegt der wirtschaftliche Hebel des Projekts: weniger externe Spezialentwicklung, kürzere Abstimmungswege und eine bessere Planbarkeit von Erweiterungen. Ein Standard-API für BIPRO senkt nicht nur Integrationskomplexität. Es reduziert auch Abhängigkeiten von einzelnen Experten und verschiebt Umsetzungshoheit zurück in die eigene Organisation.

Für mittelständische Häuser ist das oft der entscheidende Unterschied zwischen „BIPRO können“ und „BIPRO wirtschaftlich betreiben“.

Das zeigt sich auch in der Weiterentwicklung. k+m kann die bestehende Transfer-Norm eigenständig um weitere Geschäftsvorfälle und Dokumente ergänzen – etwa dort, wo neben strukturierten Daten auch juristische Vertragswerke oder andere beratungsrelevante Inhalte benötigt werden.

Damit veränderte sich auch die Projektlogik: Erweiterungen müssen nicht mehr grundsätzlich als externes Integrationsprojekt geplant werden, sondern können mit versicherungstechnischem Know-how und unabhängig von BIPRO Normwissen umgesetzt werden.

Was sich im Betrieb verändert hat

Architekturentscheidungen beweisen ihren Wert erst im operativen Betrieb. Genau dort zeigen sich die Vorteile der Entkopplung besonders deutlich:

- Die Benutzer- und Partnerverwaltung verbleibt bei k+m, ebenso die Steuerung der Auslöselogiken.
- Die b-OX Plattform übernimmt die normkonforme Verarbeitung, Authentifizierung und Verteilung der Lieferungen an angebundene Vertriebspartner.
- Das k+m-eigene Identity-Management wurde über OpenID Connect angebunden; Security Token Service und TransferService sind Bestandteil der neuen Betriebsarchitektur.

Für den Betrieb bedeutet das: mehr Transparenz, weniger Eingriff in Kernsysteme. Lieferungen lassen sich zentral überwachen,



Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 15:15 Uhr – 15:45 Uhr, Open Space II

Vom Medienbruch zum Flow: Wie integrierte Tariflogik den Vertrieb verbessert

Vortrag u.a. mit
Marcel Keller

Fehler gezielt analysieren und Geschäftsvorfälle bei Bedarf erneut ausliefern.

Für k+m sind die zusätzlich verfügbaren Selfservices der b-OX neben dem reinen BIPRO Providing relevant.

Christoph Zander aus der Anwendungsentwicklung beschreibt den praktischen Nutzen so:

„Im Tagesgeschäft profitieren wir von der gestiegenen Transparenz. Vor allem die Möglichkeit BIPRO Lieferungen für das Haus über die GUI der b-OX sichtbar zu machen, entlastet uns ungemein."

Auch Updates oder Erweiterungen auf der BIPRO Seite wirken nicht mehr automatisch in tiefere Bestandssysteme hinein. Ergänzende Selfservices und eine Postbox-Funktion unterstützen die operative Entstörung und geben dem Fachbereich mehr Sichtbarkeit auf den Prozessstatus.

Mehr Eigenständigkeit in der Umsetzung

+++

Weniger Abhängigkeit von externer Spezialentwicklung

+++

Stabiler Betrieb während der Migration

+++

Bessere Transparenz im Tagesgeschäft

+++

Modular erweiterbare Architektur

+++

Verbesserte Wirtschaftlichkeit durch geringere Entwicklungs- und Betriebskosten

Wo die Übergabestelle standardisiert ist, wird Wachstum planbarer.

Plug-and-Play ist ein übertragbares Muster

Die Umsetzung bei k+m zeigt ein Muster, das über das konkrete Projekt hinaus relevant ist: Nicht die Norm selbst erzeugt Komplexität, sondern ihre Einbettung in historisch gewachsene Architekturen. Wer BIPRO weiterhin monolithisch denkt, macht aus Standards schnell Sonderfälle.

Ein Standard-API für BIPRO wirkt dem entgegen. Es schafft einen definierten Übergang zwischen interner Fachlogik und externer Normkommunikation. Dadurch bleibt die Hoheit über Daten, Prozesse und Prioritäten im Unternehmen, während die technische Umsetzung der Norm klar gekapselt wird.

Hinzu kommt ein betrieblicher Effekt, der über die reine Migration hinausgeht: k+m profitiert im Plattformbetrieb regelmäßig von technischen und fachlichen Weiterentwicklungen, ohne diese selbst planen, entwickeln oder einführen zu müssen. So wird BIPRO nicht nur entkoppelt betrieben, sondern kontinuierlich weiterentwickelt – bei reduziertem eigenem Betriebs- und Wartungsaufwand.

Für Versicherer, Assekuradeure und Vertriebspartner ist das ein strategischer Punkt. Je stärker digitale Zusammenarbeit und fachliche Services zusammenwachsen, desto wichtiger werden Architekturen, die erweiterbar bleiben. Der k+m-Fall zeigt: Plug-and-Play entsteht nicht durch weniger Standardisierung, sondern durch den richtigen Übergabepunkt.



MARCEL KELLER
Verantwortet bei der b-tix GmbH als Key-Account-Manager die Beratung von Interessenten und Kunden zur Digitalisierung der externen Zusammenarbeit und bringt dabei über elf Jahre Erfahrung in der Digitalisierung der Versicherungswirtschaft und BIPRO ein.

Weitere spannende Beiträge über die b-OX Plattform gibt es hier:





LOUIS HEINE
Verantwortlich für den Bereich Softwareentwicklung der Konzept und Marketing GmbH und seit 2010 im Versicherungsumfeld tätig. War über die Zeit an einigen Integrationsprojekten und BIPRO Initiativen beteiligt und ist überzeugt von der Idee des offenen Datenaustausches.

Weitere Informationen zu k&m gibt es hier



BIPRO Strategie auf dem Prüfstand



Die zentrale Frage einer BIPRO Implementierung ist sicherlich, inwiefern das Thema fachlich und technisch selbst beschritten werden kann. Eine Implementierung der technischen Verbindung zwischen Versicherer und Vermittler ist relevant, weil dies die Kosten im Vertrieb senkt. Gut informierte Vermittler stärken das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in den Risikoträger. Die Realisierung kann sowohl fachlich, organisatorisch und technisch unterschiedlichen Paradigmen folgen.

Das neue BIPRO Mitglied „B+M Insurance IT GmbH & Co. KG“ ist den meisten bekannt unter anderem Namen: Die Versicherungssparte aus der „b+m Informatik GmbH“ hat sich herausgelöst und will die 20-jährige Kontinuität in der Entwicklung beibehalten. Den Einfluss und Wissenstransfer in der Normungsarbeit garantiert Thomas Beckmann, die Versicherungsfachlichkeit verfolgt Frank Gräfendorf.

Die Fokussierung des Teams auf die Versicherungswirtschaft sorgt für eine neue Stärke, nicht nur bei der eigenen Bestandsverwaltung „b+m AGS“, sondern auch bei der BIPRO Softwarelösung „b+m BIPRO Manager“.

Nur noch wenige Unternehmen implementieren ihre BIPRO Lösungen selbst: Bei den Consumern ist es zumeist das Maklerverwaltungsprogramm (MVP), ein Vergleicher

oder ein Dienstleister, der dies übernimmt, und auch die Provider setzen in der Regel auf spezialisierte Dienstleister oder Software-Hersteller, die die komplexen Normen, die Versionsvielfalt und die Prozesse verstehen. Der Nutzen liegt auf der Hand: Statt sich selbst um die sich wandelnden Anforderungen zu kümmern, wird dies delegiert und insofern günstiger, weil die Dienstleister zahlreiche Kunden mit ähnlichen Anforderungen betreuen.

Die Software b+m BIPRO Manager setzt darauf, dass die Lösung vollständig unter Kontrolle des Kunden bleibt, alle Daten sind in seiner Hoheit. Gerade im BIPRO Umfeld, in dem sehr viele Daten von unterschiedlichen Partnern transportiert werden, die nicht nur datenschutzrechtlich, sondern auch wettbewerbsrelevant sind, wird besonders wichtig, was die BIPRO Konnektivität auszeichnet – sie aber auch erschwert: Es handelt sich um Punkt-zu-Punkt-Verbindungen, um individuelle Konktrakte – zentrale Lösungen bieten hier Diskussionspotential.

Abgesehen von der Sorge um technische Ausfälle eines speziellen Dienstleisters – als „Nadelöhr" – ergibt sich die Frage, wie bei einer Umfirmierung eines Dienstleisters das Versprechen an die Integrität der Daten gegenüber den Versicherungsnehmern – aber auch Vermittlern – gewahrt bleibt.
Zu den Fragen und Aspekten einer Strategie der Weiterentwicklung der digitalen Integration gehören:

1. Organisatorisch

BIPRO ist ein Querschnittsthema und betrifft nicht den Versicherungsschutz selbst, sondern die Optimierung seiner Verwaltung – vom Vertrieb über die Schadensabwicklung, Vertragsverwaltung und Abrechnung bis hin zu juristischen Aspekten (DSGVO). Es sind somit etliche Organisationseinheiten involviert.

2. Fachlich

Die BIPRO Normen sind sehr komplex und sehr mächtig, die zentralen Fragen sind einerseits, welche Daten benötigt werden und bereitgestellt werden können, und andererseits, was normativ gefordert ist. Relevant ist, werdas im Unternehmen formulieren und entscheiden kann.

3. Technisch

Das BIPRO Normwerk ist nicht statisch, sondern folgt mit den Release-Versionen dem Markt und hat mit RNext neue Aspekte aufgenommen. Es ist sinnvoll, sich hier auf Partner zu stützen, die diesen Teil der normativen Weiterentwicklung von den hauseigenen Produkten entkoppelt.

BIPRO Manager

B+M bietet mit dem modular aufgebauten BIPRO Manager die Chance, genau die BIPRO Anbindungen zu verfolgen, für die es Partner am Markt gibt. Ob die Software auf eigener (on premise) oder geliehener Infrastruktur (SaaS) betrieben wird, ist dabei nachrangig: Alle Daten verbleiben im Sicherheitsumfeld des Unternehmens, weil sie nicht über einen Dienstleister geleitet oder an Dritte übergeben werden. Zunehmend wird auch für Risikoträger die zumeist eher aus der Vermittlersicht spannende Nutzung des BIPRO Managers als Consumer interessant: Damit lassen sich Services anderer Marktteilnehmer nutzen, etwa bei der Risikostreuung, Abrechnung oder Schadenregulierung. Insofern ist es bemerkenswert, dass der b+m BIPRO Manager beide Rollen in einem Produkt anbietet.

Zusammenfassung

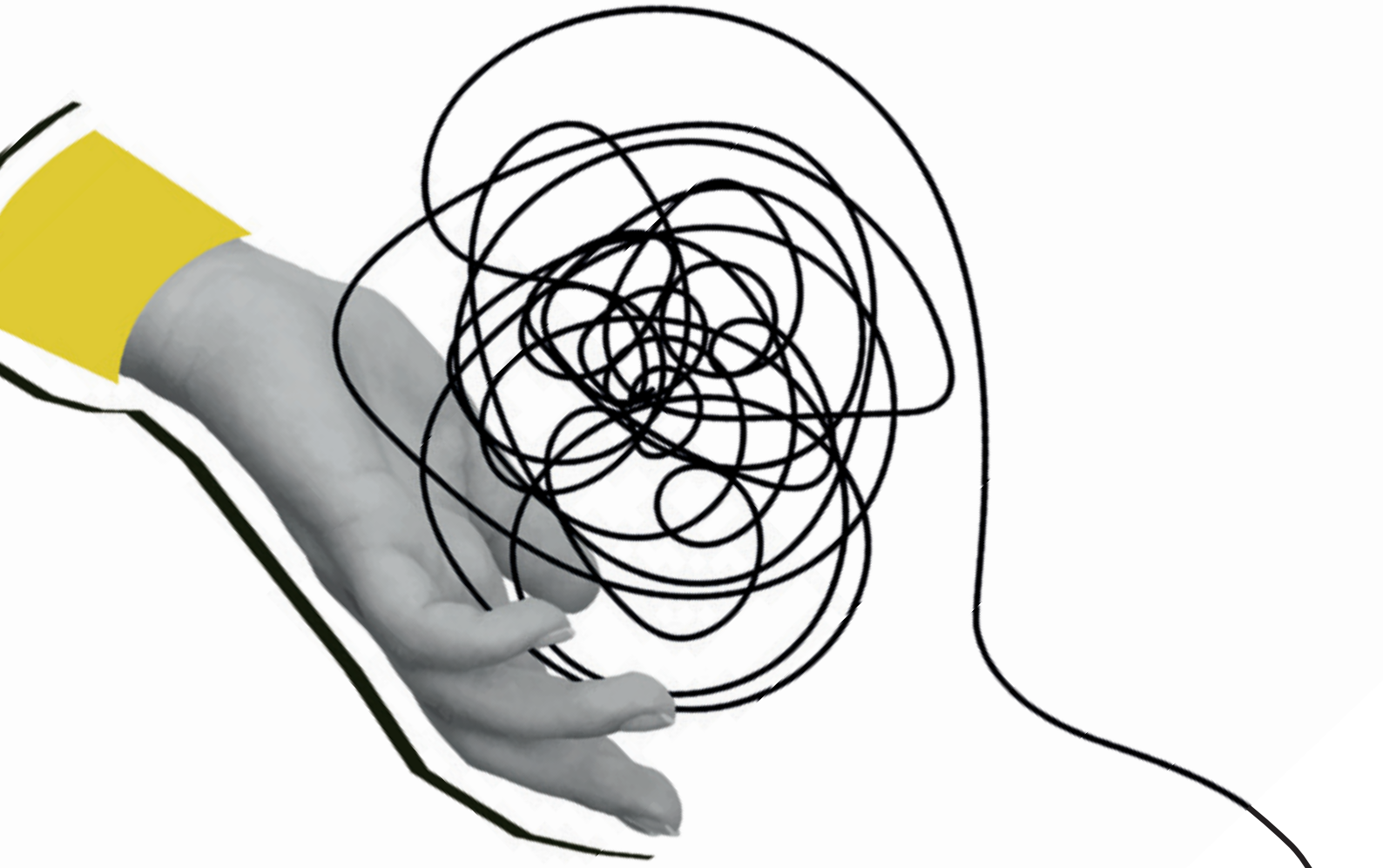
Mit dem BIPRO Manager und dem etablierten Bestandssystem AGS setzt B+M Insurance IT vor allem darauf, Autonomie und Sicherheit zu gewährleisten. Natürlich wird das neue Unternehmen in allen wesentlichen Fragen seine Kunden unterstützen: Dies gilt im BIPRO Kontext weiterhin sowohl für die organisatorischen Aspekte um die Datenversorgung, für die Hilfe bei der fachlichen Ausgestaltung der BIPRO Services als auch beim technischen Betrieb.



THOMAS BECKMANN
Senior IT- Consultant Insurance/
BIPRO, B+M Insurance IT GmbH &
Co. KG – Ein Unternehmen der OAB
Unternehmensgruppe



Die unterschätzte Macht der Standards



Digitalisierung und künstliche Intelligenz dominieren die Businesswelt. Entsprechend hoch sind die Erwartungen an effizientere Abläufe. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass diese Erwartungen nicht allein von der Technologie abhängen. Der eigentliche Engpass liegt häufig in den Prozessen, auf die die Technologie trifft. Solange Daten uneinheitlich sind, Schnittstellen nicht sauber greifen und Abläufe unterbrochen werden, bleibt auch die beste Technologie Stückwerk.

Genau hier setzt die Zusammenarbeit von Domcura mit BIPRO an. Im Mittelpunkt steht nicht die nächste Anwendung, sondern die Vereinheitlichung der Grundlagen, auf denen Prozesse überhaupt erst automatisiert werden können. „Komplexität ist der größte Bremsklotz für Automatisierung“, sagt Marcus Wollny, Vorstand Betrieb und IT bei Domcura. „Solange Daten nicht sauber strukturiert sind, hilft auch die beste Technologie nicht weiter.“

Ein zentraler Baustein ist die Weiterentwicklung der Antragsprozesse auf Basis der BIPRO Norm 420. Domcura arbeitet dabei mit verschiedenen Plattformen und Anbindungspartnern wie Smart InsurTech, Comparit, Softfair und Mr-Money zusammen. Ein Teil die-

ser Integrationen läuft bereits seit dem Jahr 2025 – was zeigt, wie aufwendig es ist, gewachsene Systeme in eine durchgängige Prozesslogik zu überführen.

Die unterschätzte Komplexität alltäglicher Vorgänge

Besonders deutlich wird der Nutzen standardisierter Schnittstellen bei vermeintlich einfachen Vorgängen. Bankverbindungen, Adressen oder Namensänderungen gehören zu den häufigsten Geschäftsvorfällen – und sind in vielen Häusern nach wie vor von manuellen Zwischenschritten geprägt.

Domcura verfolgt deshalb das Ziel, solche Änderungen konsequent über standardisierte Strukturen abzuwickeln. Ein konkretes Beispiel ist die automatisierte Bankdatenänderung, die gemeinsam mit der Smart InsurTech AG umgesetzt wurde. Die Daten werden dabei in einheitlichen Formaten übermittelt – entweder per standardisierter E-Mail oder über BIPRO Schnittstellen.

Für bereits angebundene Partner entsteht ein zusätzlicher Vorteil: Wer den Transferservice nach BIPRO Norm 430 nutzt, kann diese Funktion ohne weiteren Integrationsaufwand einsetzen. „Die Anpassung von Bankdaten gehört zu den häufigsten Geschäftsvorfällen“, sagt Wollny. „Unser Ziel ist, dass solche Änderungen strukturiert bei uns ankommen und direkt weiterverarbeitet werden können.“

Automatisierung entsteht aus Struktur

Noch anspruchsvoller ist die Lage im Bereich Schadenbearbeitung, der als Gradmesser für die Leistungsfähigkeit von Prozessen gilt. Hier ist Domcura sowohl Empfänger von Schadensinformationen seitens der Risikoträger als auch Anbieter von Schnittstellen für Schadenmeldungen und Statusabfragen. Die zugrunde liegenden BIPRO Normen – insbesondere 503 und 430.4 – sorgen dafür, dass diese unterschiedlichen Rollen optimal miteinander verzahnt werden können.

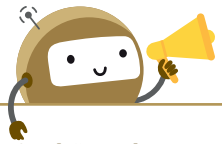
Domcura setzt mit „Kim“ bereits auf eine KI-automatisierte Schadenbearbeitung und bietet seine Lösung auch anderen Unternehmen der Versicherungs- und Finanzbranche an. Entscheidend ist dabei weniger die einzelne Anwendung als die Struktur der Prozesse. So werden KI-Agenten entwickelt, die mehrfach eingesetzt werden können – etwa für die Vertragssuche im Schaden-, Bestands- oder Antragsprozess. Die technische Grundlage bildet eine Plattform in Microsoft Azure, die diese Wiederverwendbarkeit und Skalierung ermöglicht.

Die Arbeit an Standards ist kein sichtbarer Umbruch, sondern eine oft unterschätzte, aber entscheidende Voraussetzung für funktionierende Digitalisierung. „Am Ende geht es nicht um Technologie, sondern um funktionierende Abläufe“, so Wollny. „Wenn Daten sauber fließen, läuft auch der Prozess.“



LARS MALINOWSKY
Bereichsleiter IT
Domcura AG





Hier hörst du uns auf dem BIPRO Tag

Tag 1, 15:00 Uhr – 15:45 Uhr, Stadthalle

KI trifft Versicherungsprozesse - Chancen, Genzen und neue Standard

Vortrag u.a. mit **Lars Fuchs**

Tag 1, 16:15 Uhr – 16:45 Uhr, Open Space I

Wie künstliche Intelligenz BIPRO noch besser macht

Vortrag mit **Lars Fuchs** und **Marcus Wollny**

Liebe Leserinnen und Leser,

unsere Branche steht unter Spannung: Digitalisierung, Anspruch an Tempo und Service, teils fundamental neue politische Leitplanken, dazu Kostendruck. Genau hier setzt BIPRO an: als verbindende Instanz, die Versicherer, Vermittler und Partner bei der Entwicklung zukunftsfähiger Standards zusammenbringt – und sie auch auf diese einschwört.

Einheitliche, schlanke Abläufe sind der Motor für Innovation und Wettbewerbsstärke. Vielfalt in der Branche ist volkswirtschaftlich ein Gewinn – prozessual oft Bremsklotz. Der BIPRO Hub löst diesen Widerspruch: neutral, partnerschaftlich, nicht profitorientiert. Er bringt Normen auf die Straße – heute schon mit sofort spürbarem Nutzen, morgen mit noch größerer Hebelwirkung.

BIPRO ist Community. Sie lebt von Austausch, Mitgestaltung und branchenübergreifender Verantwortung. Die Normen geben dafür das stabile Fundament – für die digitale Transformation ebenso wie für effiziente Umsetzung künftiger Regulierung.



Ich lade euch herzlich ein, diesen Weg gemeinsam zu gestalten, und freue mich auf den persönlichen Austausch beim diesjährigen BIPRO Tag.

Herzliche Grüße Euer



Dr. Gerrit Böhm
Vorstandsvorsitzender
VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Unsere Mitglieder:

NEUES LOGO? 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.




E&P
estradis
EBSnet
ECCLESIA
EFS
e-ins
Emil GROUP
epension
ERGO
ets software
EUROPEAN BROKER SYSTEMS
EXCODA
fb research
FIBO
Finanzchecks
FINAS
REPLY FINCON
FiNet
Fisalis
fonds finanz
FondsKonzept
FVV
fundsware
GARANTA VERSICHERUNG
GENERALI
Georg Gachhill Consulting
germanBroker.net
GETSURANCE
GEWA COMP
GEV
GUIDEWIRE
GVO VERSICHERUNG
HDNA
HK DIE HAFTPFLICHTKASSE
HÄGER VERSICHERUNG
Hallesche
HAMBURGER FEUERKASSE
HANNOVERSCHE
HanseMerkur
Hausbesitzer VERSICHERUNG
HDI
HEADSQUARE
helvetia
Henkel et Lares
HYPOPORT
HORBACH
Insur360° ÖKOSYSTEM
IDEAL Versicherung
IGV AUSTRIA
inca
ino24
inSign
inter VERSICHERUNGSGRUPPE
InterRisk
Inveda.net
invers
ISS a Sopra Steria company
Itzehoer Versicherungen
IVM Software eG
JUNG, DMS & CIE.
JustNowIT
KAB
keyvance IT
KONTIAL
Konzept und Marketing Gruppe
L&I IT-Solutions
LKH
LBN
LV 1871
LEUE NILL
Liechtensteinische Life
Lippische
Lurse
mailo
Mannheimer
MARTENS PRAHL HOLDING
mb Support
mediolanum
mainMVP
merkur LEBENSVERSICHERUNG
metafinanz
mgm
MLP
MORGEN & MORGEN
morgen
MR-Consulting Dr. Manuel Reiner
MRH TRENDE
Mr-Money
msg
muffintech
muki
münchener verein
mobilversichert
MVK VERSICHERUNG
MW10
mySolution
nafi ACTURIS DEUTSCHLAND
NEODIGITAL
nepatec
NordRente
NOVUM RGI
NÜRNBERGER VERSICHERUNG











































IMPRESSUM

getProzessbote
Ausgabe 5
BIPRO e.V.
Marienburger Str. 28
40667 Meerbusch

HERAUSGEBER
BIPRO e.V., vertreten durch den geschäftsführenden Präsidenten Frank Schrills

REDAKTION
Petra Ahrendt, Nina Diel, Nina Dierkes, Simone Hulsink, Torsten Jäger, Lars Jütten, Markus Leusch, Kai Yves Linden, Theodor Storkamp

GESTALTUNG, SATZ UND LAYOUT
Jan Wyes,
Julia Grillenberger

ERSCHEINUNGSWEISE
jährlich

BISS

Self Service

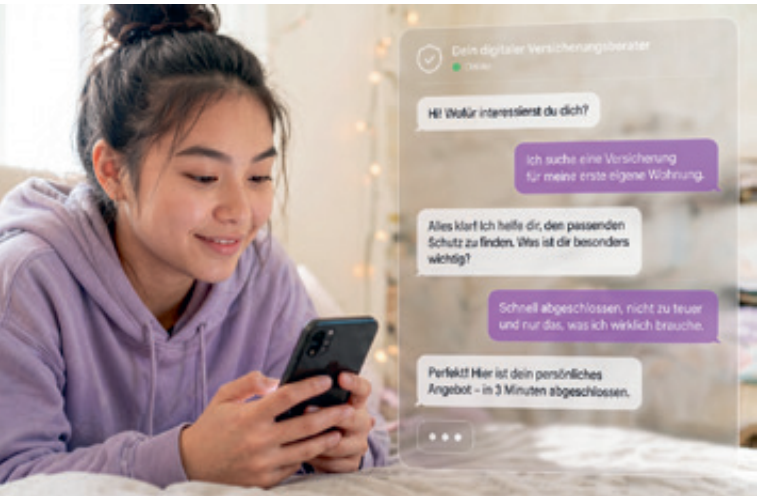
Versicherung – so einfach
wie dein Leben.

Wir zeigen Dir wie!

www.biss-net.com



TAA Dark Factory

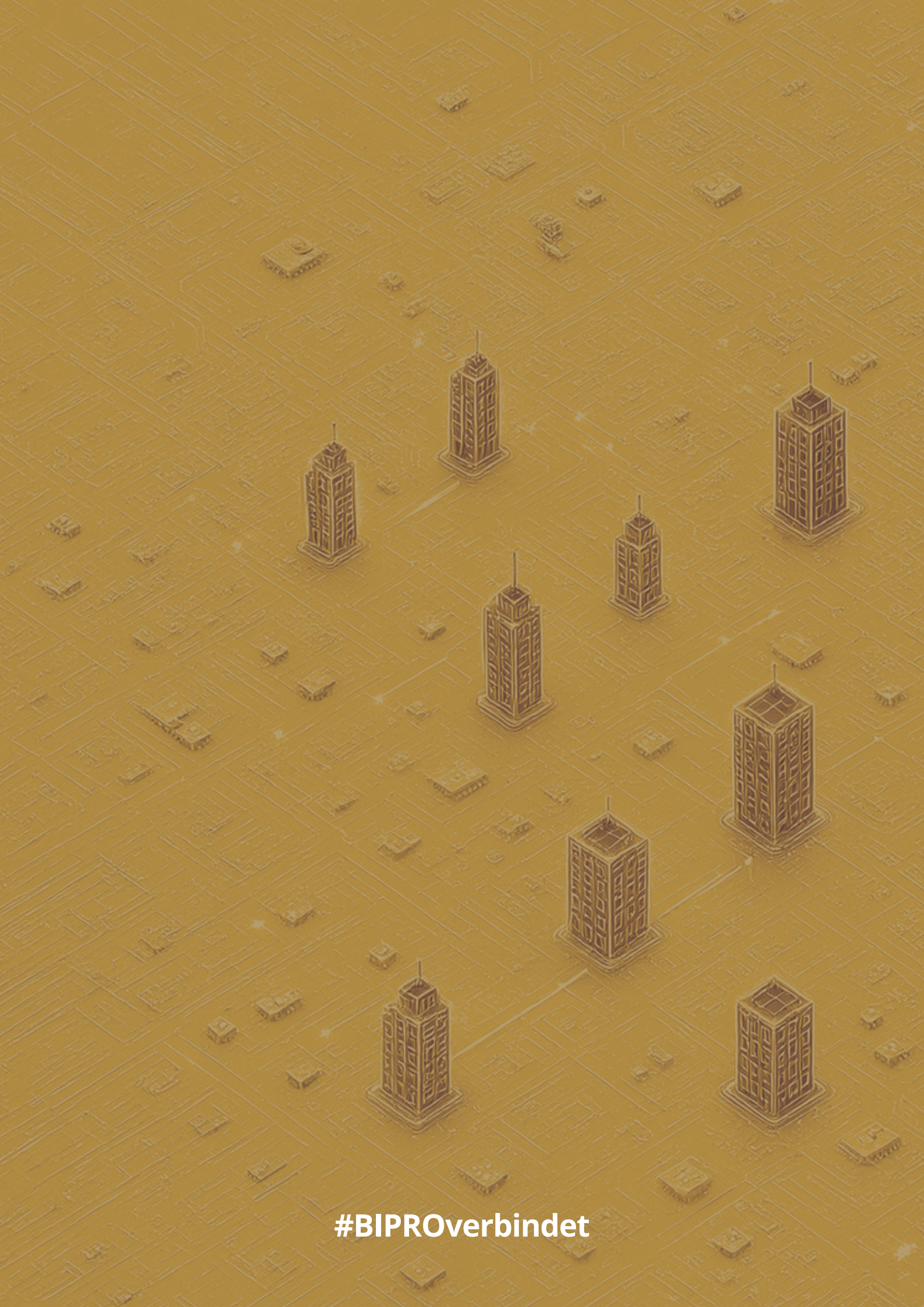


- Verkürzte Time-To-Market
- Drastische Kostenreduktion
- Unmittelbares Feedback
- Verbesserte Qualität

Wir zeigen Dir wie!

www.siaris.de

ai.go® by siaris®



#BIPROverbindet