

BiPRO-Hub Management Summary

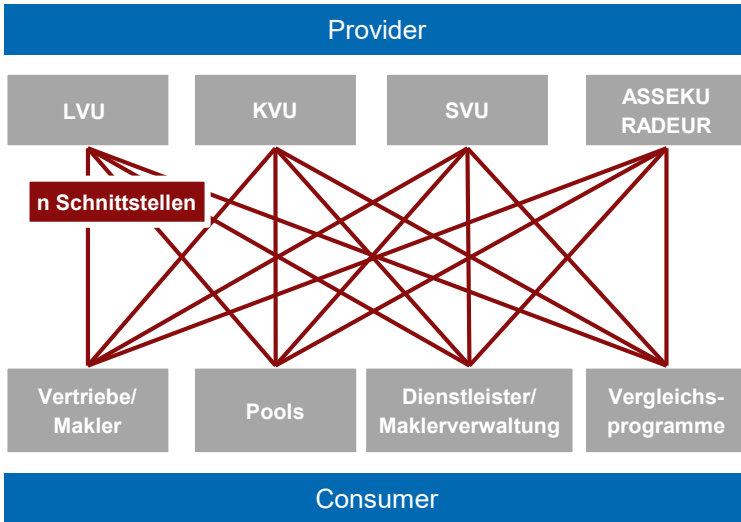


Agenda

- **Ausgangssituation**
- **Ziele und Nutzen für Provider und Consumer**
- **Leitlinien des Hub**
- **Die beiden Piloten**
- **Alle Teilnehmer des Hub**
- **Teilnehmer des Piloten Bestand**
- **Nutzen für Consumer im Detail**
- **Betreibermodell**
- **Warum BiPRO?**
- **Zusammenwirken Verein BiPRO und Hub**
- **Wie geht es weiter?**

BiPRO stellt die Normen zur Prozessdigitalisierung

Mit BiPRO entstanden vor 16 Jahren erstmals brancheneinheitliche Normen zum Geschäftsvorfallgetriebenen Daten- und Dokumenten-austausch zwischen den unterschiedlichsten Marktteilnehmern im Maklermarkt.



- Ein marktweit akzeptierter Schnittstellen-Standard wie BiPRO ist Voraussetzung für effiziente, anbieterübergreifende digitale Geschäftsmodelle
- Mit BiPRO wurde einer der ersten Grundsteine in der Versicherungswirtschaft für die aktuelle API-Ökonomie gelegt
- BiPRO ermöglicht skalierbare Anbindungen einer Vielzahl von Partnern sobald eine Norm einmal im Unternehmen umgesetzt wurde
- Heute ist BiPRO-Fähigkeit die grundsätzliche Voraussetzung für eine Teilhabe von Versicherern und Vermittlern sowie Dienstleistern am Maklermarkt
- BiPRO ist die umfanglichste Schnittstellennorm – sie bildet unterschiedlichste Geschäftsvorfälle von Neugeschäft über Vertrag inkl. Bestandsdatenaustausch bis Schaden ab
- Und BiPRO ermöglicht damit immense Kosteneinsparungen bei allen Geschäftspartnern durch automatisierte Geschäftsvorfallbearbeitung, durch digitale Dokumentierungen und durch standardisierte Anbindungsprozesse

Über 300
Mitglieder

70
Normen

Ca. 800.000
Schnittstellen

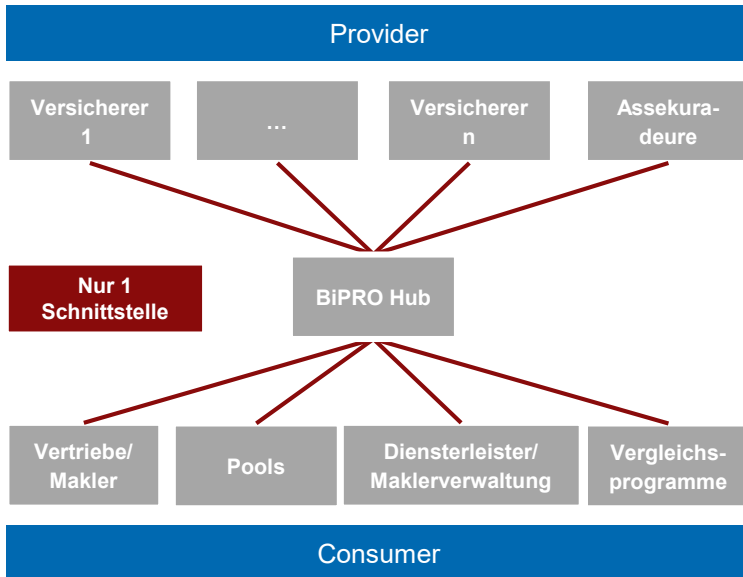
Ca. 600 Mio.
Transaktionen p.a.

Ca. 1 Mrd. EUR
Investitionen

10 %
RoI

Ziele und Nutzen eines Hubs für Provider und Partner

Zentrale Bereitstellung von BiPRO-Services zum **automatisierten** Daten- und Dokumentenaustausch mit einer **hohen Qualität** bei gleichzeitiger **Reduktion der Anbindungsvielfalt und -kosten**.



- Zahlreiche Anbindungen auf beiden Seiten
- Zukünftige **Komplexitätsreduktion beim Anbindungsmanagement**: statt m-n nun 1-n
- Unterstützung bei **Release-(Generation)-Management** (RClassic und RNext)
- Qualitätssteigerung bei der **automatisierten** Daten- und Dokumentenlieferung durch Add-on-Services („Konverter und Transcription“)
- Beitrag zur Erhöhung der **Marktdurchdringung** und Normenverbreitung und damit zur Generierung von **Effizienzen für alle Marktteilnehmenden**
- Erhöhung Umsetzungsgeschwindigkeit und Bereitstellung („Time to Market“)

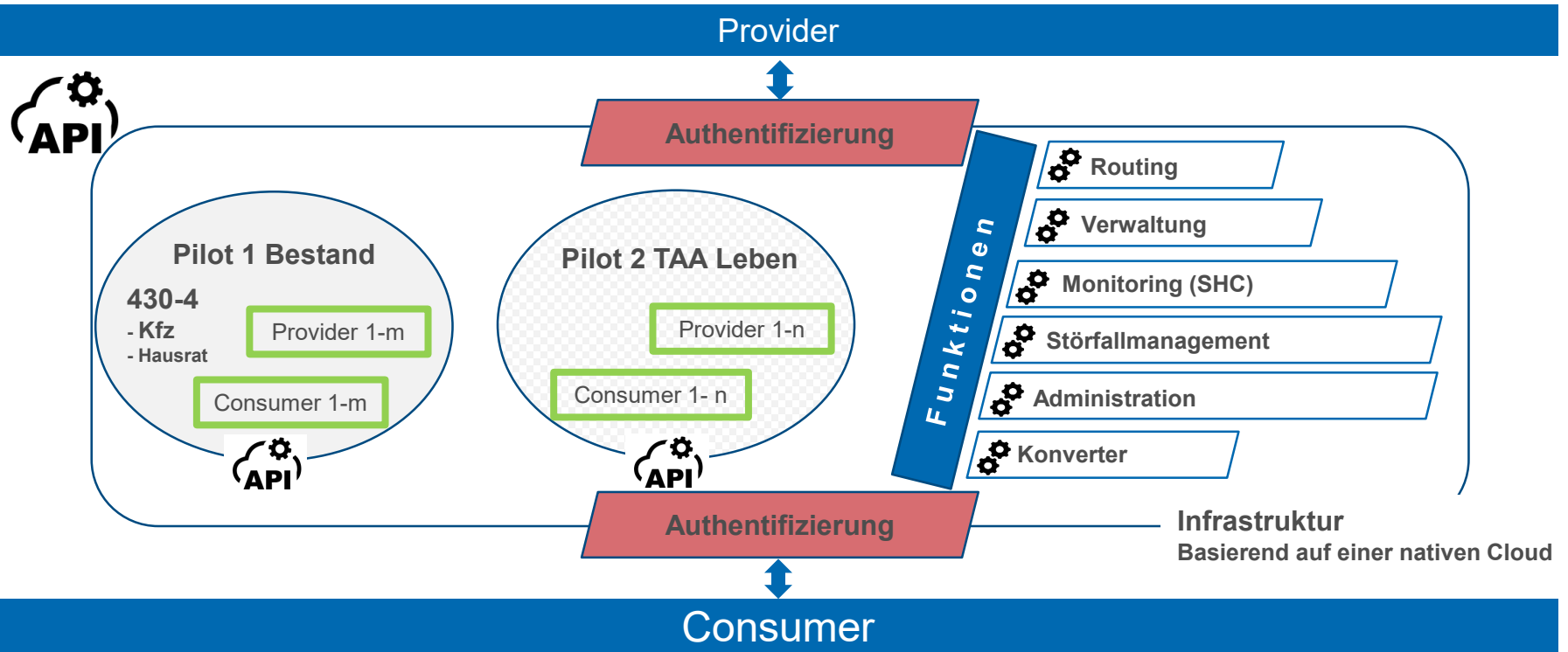
Die Leitlinien des Hub

Zielsetzung des Hubs ist es, den Grad der Standardisierung und dessen Umsetzung zu erhöhen, bis eine vollständige hochqualitative Servicierung erfolgt ist. Die Kommunikation erfolgt dabei zwischen den Versicherern und Partnern bzw. Consumern über den Marktplatz mit dessen Stacks und ausschließlich über definierte BiPRO-Standards/Konverter.

Leitlinien für Initiatoren, Betreiber und Nutzer

1. Es wird mit dem Hub keine Gewinnorientierung erfolgen
2. Eine Teilnahmemöglichkeit am BiPRO-Hub ist für jedes BiPRO-Mitglied möglich - CuP-Orientierung (CuP – Consumer und Provider)
3. Der Hub-Beirat übt gemeinsam mit dem Präsidium die Wächterfunktion aus
4. Eine Nutzung des Hubs ist für alle Unternehmen möglich – unabhängig von einer BiPRO-Mitgliedschaft und unter Beachtung der Normnutzungsregeln
5. Die Teilnahme am Hub ist nur für Unternehmen möglich und nicht für Gruppen von Unternehmen (z.B. Verbände)
6. Eine gegenseitiger Verzicht auf Anbindungsgebühren innerhalb des Standards ist Pflicht
7. Eine Teilnahme in nur einzelnen Stacks* ist möglich
8. Provider verpflichten sich, sich sowohl mindestens an einem Stack als auch am Marktplatz zu beteiligen
9. Consumer können sich am Stack oder am Stack und am Marktplatz beteiligen
10. Eine ausschließliche Teilnahme am Marktplatz ist nicht möglich
11. Es herrscht eine grundsätzliche Freiheit und Verantwortung in Bezug auf Investitionen und Preismodellen innerhalb der Stacks
12. Die Kostenverteilung im Hub wird nach dem Verursacherprinzip geregelt
13. Es findet nur ein Daten- und Dokumentenaustausch statt
14. Es wird kein Portal für Makler oder Endkunden und keine Vergleichsplattform oder ähnliches implementiert
15. Der Hub bietet keine Versicherungsprodukte an. Er greift auch nicht in das bestehende Vertragsverhältnis zwischen Versicherung und Kunde ein.

Start mit Pilot(en) des BiPRO Hub's



Teilnehmende des Hub

Stand: 24.10.2022



Bisherige Teilnehmer des Piloten Bestand

Stand: 24.10.2022



Nutzen für Consumer im Detail

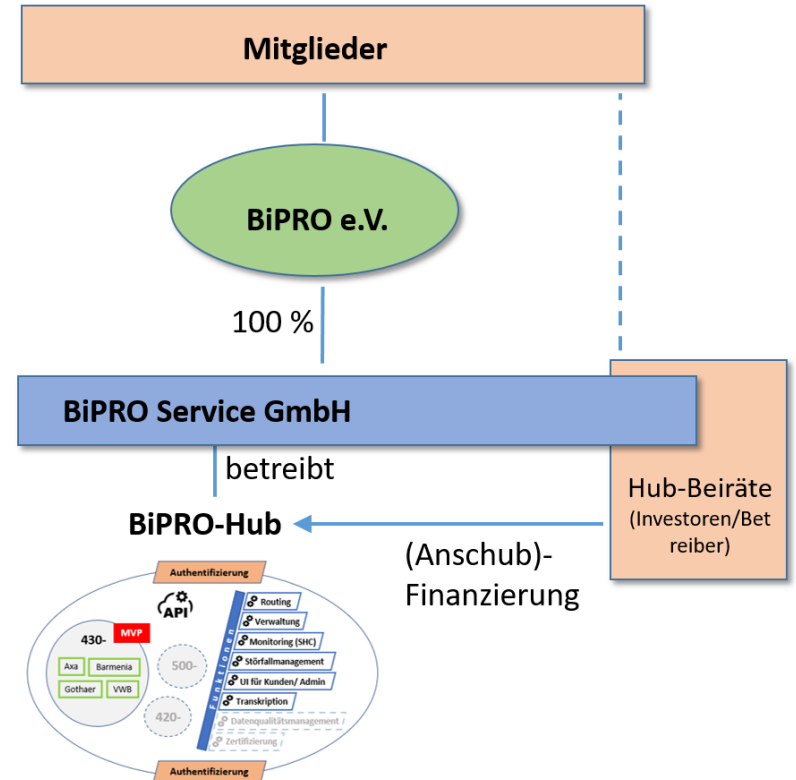
- 430 .4 Konvertierung der Releases 2.6, 2.7, 2.8 auf Konnektor 2.8 bei Consumern
- Consumer müssen nur mit einer Release-Version des Konnektors an den Hub
- Hohe Qualität an Daten- und Dokumentenlieferung an Consumer
- Nur BiPRO-konforme Inhalte werden an den Consumer geliefert
- Insbesondere Nettodatenliefen (aus DiO BDÜ) an die Consumer
- Über dies: Zertifizierung von notwendigen Nettodatenlieferung via Testdaten (keine Inhaltliche Prüfung)
- Gewinnung neuer Anbindungen/Versicherer
- Strategisch: Sicherung des Prozesskanals/Sicherung der digitalen Souveränität

Betreibermodell

Gesellschaftsform für den Betrieb des BiPRO-Hub

Kernelemente sind:

- 100 % Beteiligung BiPRO an der Service GmbH (vorhandener Gesellschaftsrahmen)
- Kosten werden im Umlageverfahren seitens der Initiatoren/Betreiber getragen
- Keine Gewinnorientierung



Warum BiPRO?

- Gemeinsamer „neutraler Mantel“ durch BiPRO e.V. gegeben
 - keine Übernahme möglich
 - Erhöhte Akzeptanz des Marktes im Allgemeinen und auch im Speziellen hin zum Regulator
- Kartellrechtskonformität vermutlich leichter gewährleistetbar
- Fachliche Nähe zur Normierung der BiPRO ist vorhanden
- Entsprechende Modelle sind bereits etabliert (siehe z.B. Schweiz IGB2B)

Wie ist das Zusammenwirken vom Verein BiPRO und der Service GmbH in Bezug auf den Hub?

- Der Hub ist ein eigenständiges Geschäftsfeld in der Service GmbH (100%ige Tochter des Vereins)
- Der Hub als Geschäftsfeld ist disjunkt von den Tätigkeiten (Normierung) im Verein
- Es werden keine Vereinsbeiträge des Vereins für die Initiierung des Hub und dessen Betrieb verwendet
- Der Hub finanziert sich im Umlageverfahren durch die derzeitigen Initiatoren und späteren Betreiber selbständig
- Die Service GmbH wird für den Hub eigenes Personal aufbauen
- Kosten die im Verein 2022 entstanden sind - zur Evaluierung und Initiierung des Hub - werden mit der Service GmbH verrechnet
- Die Normierung im Verein und die Umsetzungen im Hub bilden ein notwendiges symbiotisches Verhältnis
- Es gibt keinen Zwang als Mitglied im Hub mitzumachen

Wie geht es weiter?

- Der Stack Bestand (430.4) wird als Pilot seinen Betrieb im Q1 2023 aufnehmen
- Der Stack TAA Leben als Pilot soll anschließend folgen
- Im Stack Bestand sollen nach dem Piloten schnellstmöglich die weiteren Sparten folgen
- Über die Weiterentwicklung der jeweiligen Stacks bestimmen die teilnehmenden Unternehmen eigenständig in Abstimmung mit der Service GmbH
- In Bezug auf die Leistungsfähigkeit des Hub starten im November 2022 Arbeitsgruppen zur Klärung von Fragestellungen zu Organisation, Fachlichkeit, Technik, Compliance und Governance

BiPRO-Hub Management-Summary