



Kommen, staunen, digitalisieren!

Teamwork in der BiPRO-Community

Der BiPRO e.V. lebt stets von der Mitarbeit seiner Mitglieder, sodass gemeinsame Vorhaben möglichst schnell und effektiv umgesetzt werden können. (...)

Seite 7

Der BiPRO-Tag 2023 ist in vollem Gange!

Freuen Sie sich auf erste Informationen und zahlreiche Impressionen vom ersten Veranstaltungstag des diesjährigen BiPRO-Tages!

Seite 12

Erfolgsformel BiPRO-Award 2.0 und BiPRO-Radar

Sie als BiPRO-Mitglied betreiben einen hohen Aufwand, um Normen zu verbessern und weitere BiPRO-Normen umzusetzen. (...)

Seite 14

Update: BiPRO Österreich

Die RNext-Gruppe TAA Kfz in Österreich startete im Sommer 2019 mit ausschließlich österreichischen Mitgliedern. (...)

Seite 20

Liebe BiPRO-Community,

die um rund 20 Prozent gesteigerte Besucherzahl des BiPRO-Tages 2023 gegenüber dem Vorjahr zeigt wieder einmal das ungebrochene Interesse der Branche am Thema Standardisierung und digitale Automatisierung der Prozesse, für welche die Community des BiPRO e.V. steht. Ich bin mir sicher, dass Sie als Teilnehmer auch in diesem Jahr dank der vielen gelungenen Vorträge hier auf dem BiPRO-Tag wieder Ideen und Informationen mit in Ihre Häuser nehmen können.

In den letzten Monaten hat der Verein viele zukunftsweisende Entscheidungen getroffen und die Ausrichtung für die nächsten Jahre bestimmt. So spielte insbesondere der BiPRO-Hub im vergangenen Jahr eine große Rolle. Doch trotz vereinzelter Kritik ist die große Mehrheit der Community dem „BiPRO-Hub“ gegenüber sehr positiv eingestimmt. Neben der Sicherung der digitalen Souveränität wird der Hub den Teilnehmern enorme Kostenvorteile über Skaleneffekte

bei der Nutzung von BiPRO-Normen bieten. Zu betonen ist hier nochmals, dass der BiPRO-Hub ein Vorhaben der Community ist, völlig autonom über die Vereins-eigene Tochter „BiPRO Service GmbH“ läuft und sich selbst trägt. Damit bieten wir unseren einerseits den Vereinsmitgliedern als auch den Hub-Teilnehmern Sicherheit, Transparenz, Autonomie und Kosteneffizienz.

Wir befinden uns in Zeiten sich weiterentwickelnder technischer Möglichkeiten und neuer Regulierungen sowie steigender Investitionsbereitschaft durch Dritte. Daher reagieren wir auf die Veränderungen und bieten unseren Mitgliedern und Teilnehmern Antworten auf Eingriffe von außen. Es ist jedoch nicht unser Ziel, uns abzuschotten. Vielmehr möchten wir das bewährte Eco-System weiterentwickeln, indem unseren Vereinsmitgliedern und Hub-Teilnehmern über die BiPRO-Normen die Möglichkeit gegeben wird, im immer globaler wer-

denden Wettbewerb in der digitalen Prozessautomatisierung mitzuhalten sowie neue und bestehende Services einfach und schnell distribuieren zu können.

Erfreulicherweise zeigt der BiPRO-Tag auch die Entwicklungen im RNext-Bereich. Die Vorteile unserer neuen Normengeneration werden von immer mehr Marktteilnehmern erkannt und genutzt, wobei sich parallel auch das Normenumfeld RClassic dynamisch zeigt – siehe unsere Digitalisierungs-offensiven oder das neue Release 2.9. Schließlich: Mit „BiPRO-4-all“ können zukünftig auch Nicht-Mitglieder BiPRO-Normen testen und erste Anbindungen kostenfrei umsetzen. Nutzen Sie doch diese Möglichkeit!

Ich wünsche Ihnen eine gute Heimreise und viel Erfolg bei Ihren BiPRO-Aktivitäten. Wir sehen uns spätestens am 15. und 16. Mai 2024, wenn es wieder heißt: Kommen, staunen, digitalisieren – hier auf dem BiPRO-Tag.

Herzliche Grüße



Ihr Frank Schrills

(Geschäftsführender Präsident BiPRO e.V.)



Im Folgenden wird ein kurzer Überblick über die Ziele und den Nutzen des BiPRO-Hubs gegeben, um anschließend den aktuellen fachlichen und technischen Status quo des Vorhabens zu erläutern.

Ziele und Akteure

Eine Gruppe von Mitgliedern des BiPRO e.V. initiieren derzeit unter dem neutralen Dach des Vereins eine zentrale Lösung, um BiPRO-Services zum automatisierten Daten- und Dokumentenaustausch als Community-Lösung anzubieten. Es wird damit verfolgt, eine hohe Qualität bei gleichzeitiger Reduktion der Anbindungsvielfalt und -kosten zu erhalten. Dieser Hub dient dabei als reine Datendrehscheibe. Es ist nicht das Ziel, Funktionen eines Vergleichs- und Maklerverwaltungsprogramms oder ähnliches abzubilden. Es wird ebenfalls keine Gewinnerorientierung angestrebt.

Über die Bereitstellung von Normen des BiPRO e.V. auf einer neutralen Ebene wird der notwendige Daten- und Dokumentenaustausch in jeder Hinsicht vereinfacht. Derzeit liegt mit der BiPRO-Norm 430, insbesondere

der 430.4, der Fokus auf dem Thema Übermittlung von Daten und Dokumenten im Bereich Bestand. Weitere Themenfelder sollen folgen.

Der BiPRO-Hub stellt eine Community-Lösung dar. Ziel ist, dass so viele Unternehmen wie möglich mitmachen, um umfangreiche beidseitige Anbindungen zu gewährleisten und um damit einhergehende Skalierungseffekte zu erhalten. Da der Hub nicht gewinnorientiert ausgerichtet ist, können die derzeitigen Kosten bei einer weiteren positiven Entwicklung von teilnehmenden Unternehmen in absehbarer Zeit gesenkt werden.

Das Vorhaben wird unter der BiPRO Service GmbH als 100%ige Tochter des BiPRO e.V. durchgeführt. Nach einer umfangreichen Ausschreibung innerhalb der BiPRO-Community wurden Anfang des Jahres die Mitglieder apinity GmbH und Fincon Reply GmbH vom Lenkungsausschuss des Hubs ausgewählt. Unter Koordi-

nation der BiPRO Service GmbH stellt apinity die infrastrukturelle „Bodenplatte“ und Fincon Reply die Konverter/ Services zur Übermittlung der Daten und Dokumente bereit. Das aktuelle Projektteam - beste-

Wo steht der Hub aus fachlicher Sicht?

hend aus Experten der Initiatoren und Mitarbeitern der BiPRO Service GmbH - tagt derzeit agil in Arbeitsgruppen zusammen, die einen fachlich-organisatorischen, technischen und rechtlichen Fokus haben. Über eine gemeinsame crossfunktionale Arbeitsgruppe werden Abhängigkeiten zwischen den Themen bearbeitet.

Derzeit werden gemeinsame Prozesse für den Support, das Incident-Management etc. erarbeitet und die notwendigen Anforderungen zur Umsetzung für die Dienstleister api-

nity und Fincon Reply formuliert. Zusätzlich haben sich die Arbeitsgruppen auf eine einheitliche Struktur der im Servicekatalog angebotenen Services geeinigt, um eine Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Services für die Consumer zu ermöglichen.

Ein wesentliches Ergebnis der Arbeitsgruppen ist beispielsweise, dass eine gemeinsame Definition der ausgetauschten Datenstruktur entwickelt wurde, die sich an den Ergebnissen der Digitalisierungsoffensive Bestandsdatenübermittlung (DIOPLUS BDÜ) orientiert, aber zusätzlich in der Lage ist, providerspezifische Informationen aufzunehmen. Für die aktuellen Teilnehmer des Hubs ist es daher nicht notwendig, providerspezifische Informationen abzubilden. Der BiPRO-Hub leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Förderung der Umsetzung der BiPRO-Norm 430.4. Darüber hinaus ist der Hub damit optimal gerüstet, um weitere Provider und Consumer schnellstmöglich anzubinden.

Ferner wird derzeit ein Release- und Versionsmanagement entwickelt, ►

► Abbildung 1: Die aktuellen Initiatoren im Bereich Bestand

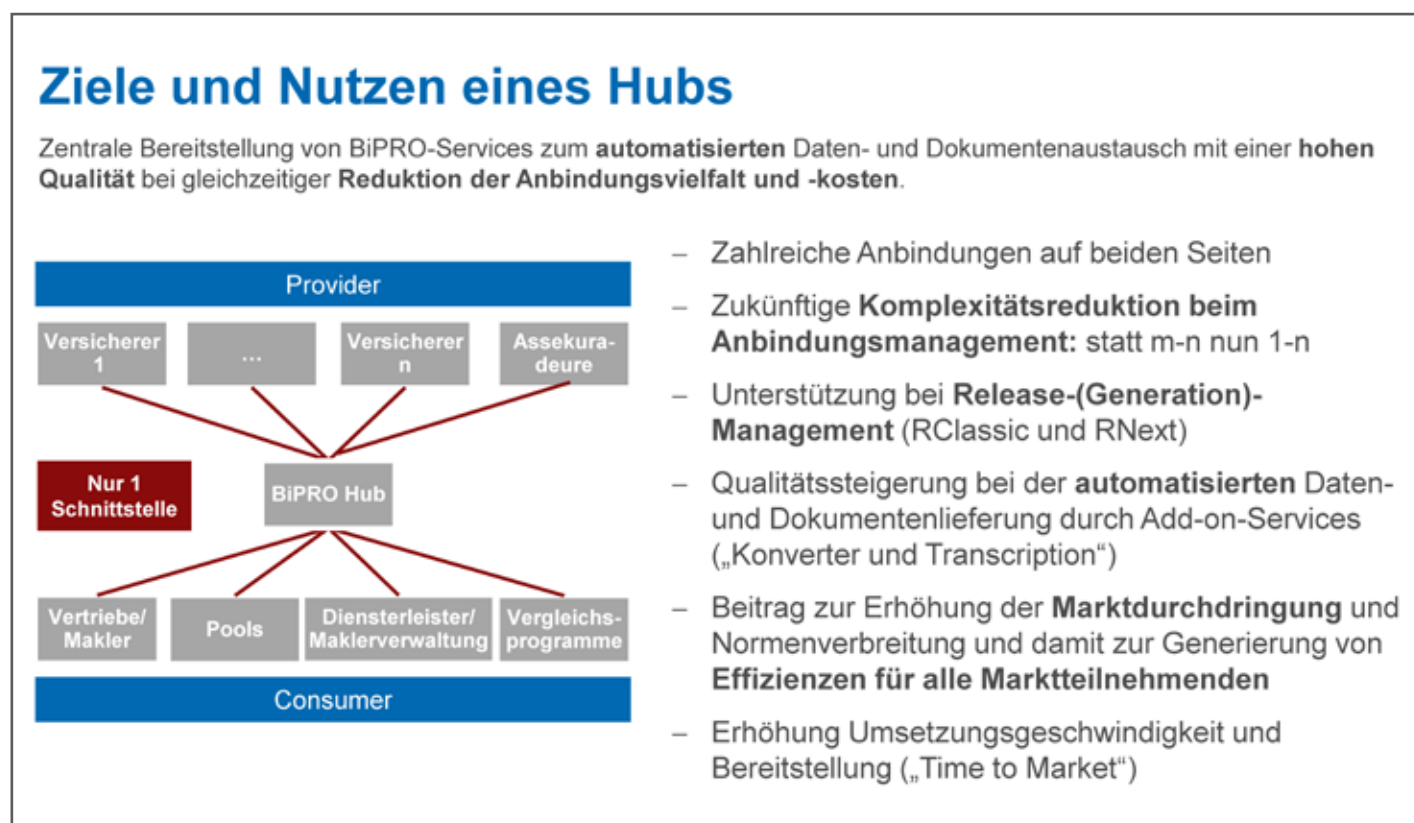


► Abbildung 2: Ziele und Nutzen eines Hubs

das die To-dos für Provider und die BiPRO Service GmbH definiert, wenn die Provider einen neuen Endpunkt zur Verfügung stellen oder die BiPRO Service GmbH eine neue Hub-WSDL (Schnittstelle) für die Consumer zur Anbindung bereitstellt. Das derzeitige bilaterale Release- und Versions-„Chaos“ am Markt gehört, wenn man den Hub nutzt, damit der Vergangenheit an.

Derzeit steht neben den oben aufgeführten Themen auch das Design der Support-Architektur im Vordergrund. Eine der größten Herausforderungen besteht darin, eine Architektur zu entwerfen, die es ermöglicht, alle Teilnehmer des Hubs an- bzw. einzubinden. Dabei müssen verschiedene Aspekte wie die technischen Anforderungen der Teilnehmer, die Interoperabilität der Systeme und die Sicherheitsaspekte berücksichtigt werden. In Anbetracht dieser Herausforderung wurde beschlossen, das Thema Support frühzeitig anzugehen. Dies gibt dem Projektteam rund um die AG's und damit der Service GmbH ausreichend Zeit, um geeignetes Personal für den Support zu finden. Nachdem die Support-Architektur, die Support-Prozesse und das Incident-Management ausgearbeitet wurden, ist das Monitoring und Logging der nächste wichtige Schritt, um den reibungslosen Betrieb des BiPRO-Hubs sicherzustellen.

▼ Abbildung 3: Die technische Architektur des BiPRO-Hubs



Und was geht so technisch?

Der BiPRO-Hub ist in der Azure Cloud gehostet und profitiert von den zahlreichen Vorteilen, die diese Cloud bietet. Die Cloud ermöglicht eine hohe Flexibilität und Skalierbarkeit, da die Infrastruktur schnell und einfach erweitert oder reduziert werden kann. Zudem bietet sie eine hohe Verfügbarkeit, da die Daten auf mehreren Servern gespeichert werden und im Falle eines Ausfalls automatisch auf andere Server umgeleitet werden können.

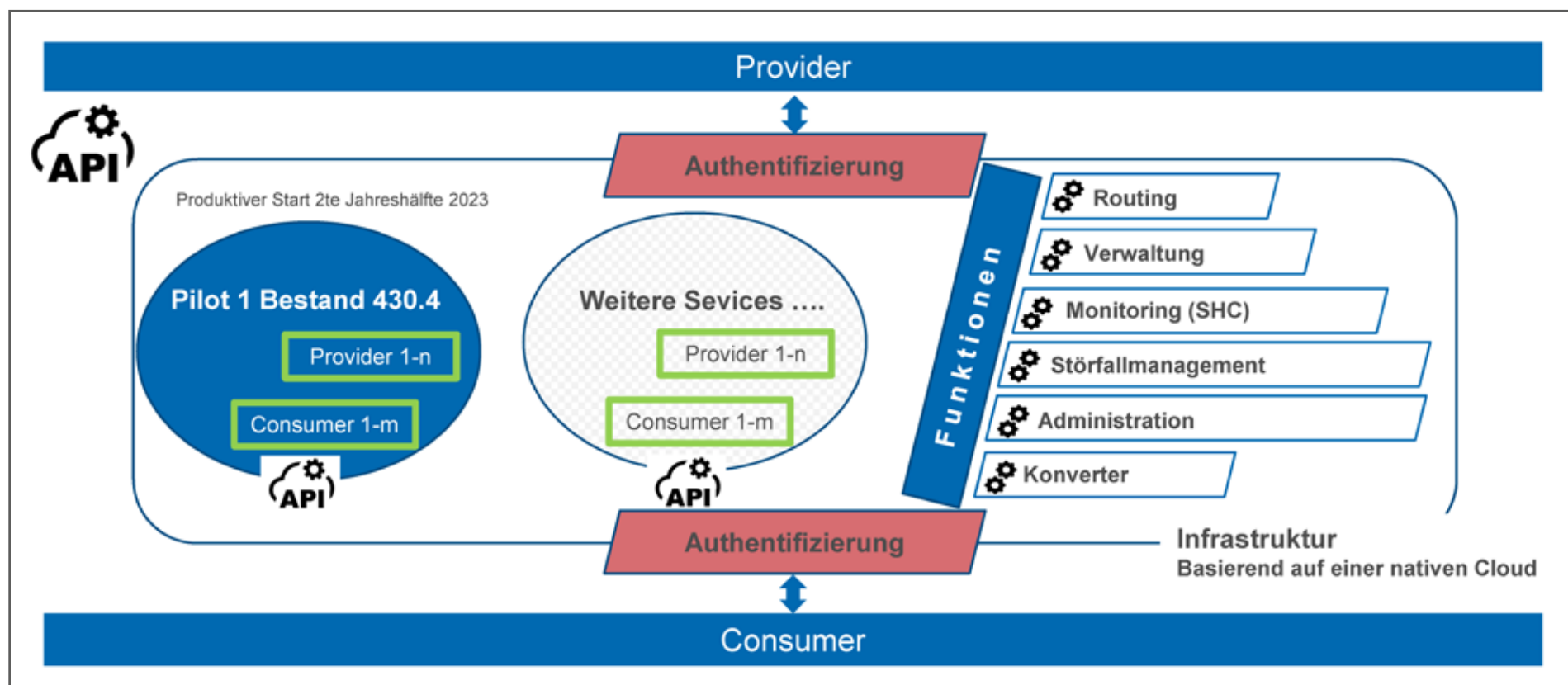
Ein weiterer Vorteil des BiPRO-Hubs ist dabei die Nutzung der Orchestrierungsplattform Kubernetes in Kombination mit GitHub. GitHub ist eine

Webplattform für Versionsverwaltung und Kollaboration, die es den Entwicklern ermöglicht, gemeinsam an einem Code-Repository zu arbeiten. Der BiPRO-Hub wurde als Microservices-Architektur in einem dedizierten Kubernetes-Cluster gebaut, was eine unabhängige Entwicklung, Testung und Bereitstellung von einzelnen Services ermöglicht. Durch die Verwendung von GitHub als zentrales Code-Repository können Entwickler schnell und einfach Änderungen an einzelnen Services teilen und gemeinsam an neuen Funktionen arbeiten.

Die Microservices-Architektur bietet zahlreiche Vorteile für den Betrieb des BiPRO-Hubs. Sie erhöht die Effizienz und Fehlertoleranz des Systems und erleichtert dessen Wartung und

Erweiterung. Jeder Service kann unabhängig überwacht und getestet werden, um sicherzustellen, dass er ordnungsgemäß funktioniert. Wenn ein Problem auftritt, kann es schnell und gezielt identifiziert und behoben werden, ohne dass der gesamte Hub beeinträchtigt wird.

Das Monitoring und Logging ist ein wichtiger Aspekt bei der Überwachung und Analyse des BiPRO-Hubs. Durch eine umfassende Überwachung können Probleme schnell erkannt und behoben werden, bevor sie sich auf den Betrieb des Hubs auswirken. Das Logging ermöglicht es, sämtliche Aktivitäten im Hub zu protokollieren, was zur Analyse und zur Erstellung von Reports verwendet werden kann.



Wann geht der Hub produktiv?

Entgegen der ursprünglichen Planung des MVPs (Vorstellung des Hubs auf dem BiPRO-Tag 2022) ist es aktuell im Bereich Bestand 430.4, neben KFZ und Hausrat möglich, alle (!) Sparten über den Hub anbieten zu können. Unterstützt wird dabei eine Konvertierung zwischen den Versionen 2.5 bis derzeit 2.8.6. Nach aktuellen Erkenntnissen und Planung soll eine erste produktive Nutzung des Hubs (1.0) in der zweiten Jahreshälfte 2023 möglich sein.

Dabei wird auf Daten- und Informationssicherheit und Stabilität der Anwendung der höchste Fokus gelegt. Für 2024 wird derzeit eine Roadmap erarbeitet. Hier wird festgelegt, in welcher Reihenfolge die Bereitstellung von Produktfeatures über die erste Produktivsetzung hinaus erfolgen soll. Besonders hervorzuheben ist, dass die wichtigsten Grundlagen für den Betrieb schon mit der Bereitstellung der ersten Version 1.0 ver-

fügar sind und der Hub bedenkenlos genutzt werden kann.

Wie kann ich mitmachen?

Jeder kann mitmachen! Bis Ende 2023 kann man noch als Initiator teilnehmen und entsprechend in der frühen Phase des Hubs entscheidend mitgestalten. Ab 2024 kann man natürlich den Hub auch noch mitprägen, aber als Einstieg wird eine einmalige Aufnahmegebühr für die „Follower“ erhoben.

Die neutrale Stellung des BiPRO e.V. ist der entscheidende Faktor für den Erfolg des BiPRO-Hubs, so Frank Schrills, Geschäftsführender Präsident des BiPRO e.V. Sie bildet die Basis für ein vertrauensvolles Miteinander in Zeiten von vorherrschenden Plattformen wie Google, Amazon und Co., massiven Invest an Kapital und vielen Unternehmensaufkäufen. Beteiligte Unternehmen erhalten durch den Hub Prozesse mit hoher Qualität sowie die Möglichkeit etablierte so-

wie neue Business Cases schnell und einfach über den Hub zu distribuieren.

Fazit: Der Hub ist ein Game Changer für die Branche! Er unterstützt die digitale Zukunftssicherheit im Kommunikations- und Vertriebskanal zwischen Versicherungen und Vermittler - letztlich auch im Hinblick auf den Service für den Endkunden. Meine Empfehlung: Beteiligen und Vorteile für das eigene Unternehmen nutzen!



ALEXANDER KERN
Leiter Business Development,
BiPRO Service GmbH

▼ WERBEANZEIGE:

STRATEGIE TECHNOLOGIE DATEN

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

Durchblick für Ihren Maklervertrieb

- Wie viele getQuote-Requests kommen auf einen setOrder-Request?
- Wie ist das Verhältnis von Preisberechnungen und eingereichten Anträgen (insgesamt/ je Consumer/ je Produkt)?

Die Antworten darauf erfordern eine Aufbereitung und Darstellung der technischen Reports für vertriebliche und betriebswirtschaftliche Zwecke. Über Störfälle hinaus erhält das Management so Informationen über laufende Vertriebsaktivitäten bei den Partnern, kann diese analysieren, Veränderungen zeitnah erkennen und

Wie Sie mit BiPRO-Monitoring und Reporting erfolgreich sind

Der Einsatz von BiPRO-Normen in vielen Versicherungsgesellschaften hat den Datenaustausch zwischen Providern und Consumern von Datensätzen in den letzten Jahren auf ein neues technisches Niveau gebracht und dadurch deutlich erleichtert. Dabei setzen Versicherer auf Eigenentwicklungen in der Datentransformation, auf externe Adapterlösungen oder eine Mischung aus beiden Optionen, um normgerechte Daten zu empfangen oder zu senden.

Auch die BISS hat in den letzten Jahren eine Reihe von Komponenten für die erfolgreiche Einführung und Weiterentwicklung der BiPRO-Services von Versicherern entwickelt. (Einen Überblick gibt Abb. 1.)

▼ Abbildung 1: Die BISS-XALEO-Produktfamilie für BiPRO – Übersicht über die Komponenten

Doch egal wie man BiPRO-Services realisiert, am Ende des Projektes steht oft eine Black-Box und wie wir besonders im Gespräch mit Vertriebsführungskräften immer wieder feststellen, gibt es über normgerechte Transformation von Daten hinaus einen wichtigen Bereich, der zu Unrecht ein stiefmütterliches Dasein führt: das Monitoring und Reporting, in der XALEO-Produktfamilie das „Cockpit“, bei Versicherern häufig auch als Dashboard bezeichnet.

Ein möglicher Grund dafür: Der Bedeutung der Vertriebsicht auf die Performance von BiPRO-Services wird auf der IT-Seite nicht immer ausreichend Rechnung getragen. Natürlich ist es üblich, ein technisches Monitoring mit Reporting und dem Auslösen von Warnmitteilungen auch bei BiPRO-Servern einzusetzen. Doch ist das ausreichend, besonders aus Ver-

triebsicht und im Sinne einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und IT? Wenn beispielsweise zu lange Serverantwortzeiten dazu führen, dass die Tarifberechnungen aus Vergleichsübersichten herausfallen, ist das sicher vertrieblich sehr relevant, aber dennoch ein eher technisches Problem, das durch zügiges Eingreifen behebbar ist. Um tiefere vertriebsrelevante Betrachtungen anzustellen, sollte dieses vornehmlich technische Monitoring durch ein vertriebliches Reporting ergänzt werden. Wichtige vertriebliche Fragestellungen sind zum Beispiel:

- Welche Consumer nutzen welche Services wie intensiv?
- Welche Makler nutzen welche Services über welchen Consumer?
- Wie entwickeln sich meine Antwortzeiten?
- Welche Produktlinien/ Tarife werden häufiger gerechnet als andere?
- Wie oft kommen Anfragen vom Vergleich XY, bei denen kein Preis ermittelt werden kann?

Monitoring und Reporting durch die XALEO Cockpit-Lösung

ggfs. eingreifen und gegensteuern. Der BiPRO-Adapter XALEO der BISS hat eine eigene, speziell auf die Bedürfnisse von IT und Vertrieb zugeschnittene Monitoring- und Reportinglösung an Bord, das XALEO Cockpit:

Hier kombiniert XALEO das Cockpit (vgl. Abb. 2) mit dem in der Regel vorhandenen technischen Monitoring einzelner Server oder eines gesamten Clusters mit vertriebsrelevanten Datensichten und ermöglicht so ein transparentes und differenziertes Reporting zu folgenden Punkten:

- Technische wie fachliche Analysen (z. B. Auslastung, Consumer, most-used end-points etc.),
- Benachrichtigung bei definierbaren Events (z. B. Auslastung, Fehlerrate, fachliche Grenzwerte),
- Umfangreiche Nutzungsstatistiken auf feingranularer Ebene,

BISS BiPRO-Werkzeuge

XALEO Designer



Interaktives Mapping-Tool zur Unterstützung der Abbildung von Fach-Modellen auf die BiPRO-Modelle und v.v.

XALEO Cockpit



Zentrale Steuerung mit Konfigurationsmöglichkeiten, Monitoring- und Reportingfunktionen (Dashboard)

BISS BiPRO-Server

XALEO Server



Ablaufumgebung für BiPRO-Workflows

XALEO-AddOns



Funktionsmodule und konfigurierbare Adapter für die zugrundeliegende Business-Funktionalität

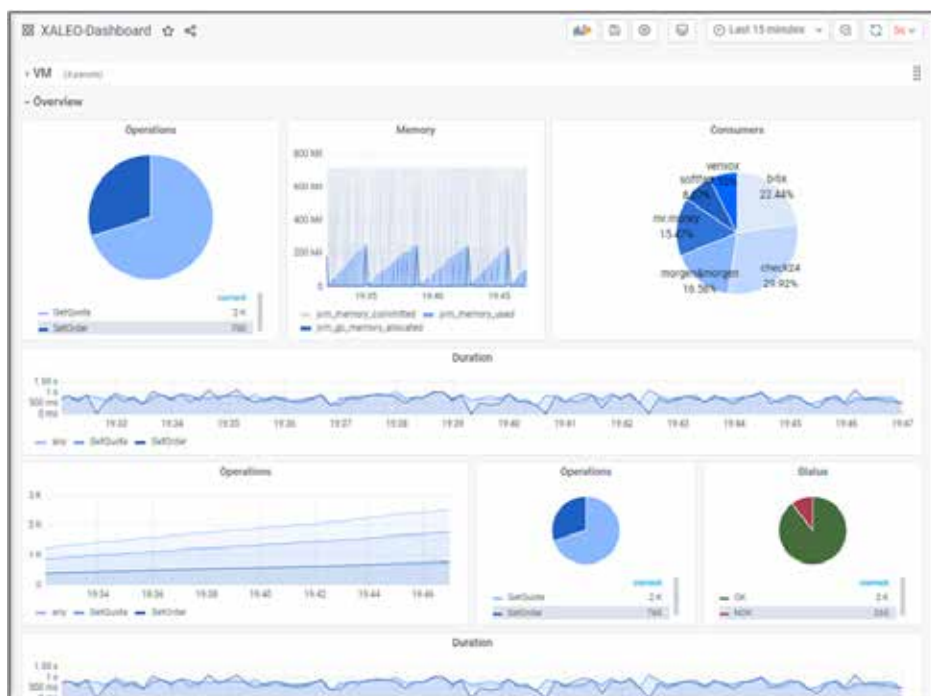


Abbildung 2: Cockpitdarstellung in einem üblichen Browser

gebunden, denn alle bereits vorhandenen Tools und Datenbanken können problemlos eingebunden werden.

Transparenz der BiPRO-bezogenen Aktivitäten statt „Black-Box“-Betrieb ermöglicht rechtzeitiges und zielgenaues Agieren nicht nur in der IT sondern auch im Vertrieb!

Der direkte Kontakt zu Ihrer Vertriebslösung:

BISS
**Gesellschaft für Büroinformati-
 onssysteme mbH**
 Marie-Curie-Straße 4
 D-26129 Oldenburg
 Tel: +49 / 441 / 36 10 76-0
 Fax: +49 / 441 / 36 10 76-99
 E-Mail: vertrieb@biss-net.com
 Internet: www.biss-net.com



**MATTHIAS
 BRAUCH**
 Sprecher des TAUS
 und Geschäfts-
 führer,
 BISS GmbH



**BERNHARD
 SCHNEIDER**
 Leiter Vertrieb und
 Marketing,
 BISS GmbH

- Workflow-Administration und -Monitoring mit zahlreichen Auswertungsmöglichkeiten und
- Erzeugung von Berichten für ausgewählte Parameter und frei definierbare Zeiträume.

Und das Beste daran: Der Einsatz des Monitoring- und Reportingwerkzeugs XALEO Cockpit ist leichtgewichtig konzipiert, nutzt einen Open-Source-Toolstack und ist nicht an den Einsatz des XALEO-BiPRO-Adapters



Die BiPRO-Aktivitäten im Jahr 2023

Der BiPRO e.V. lebt stets von der Mitarbeit seiner Mitglieder, sodass gemeinsame Vorhaben möglichst schnell und effektiv umgesetzt werden können. Um der BiPRO-Community ein strukturiertes Miteinander bieten zu können, bewertet der Verein die eingebrachten Vorhaben der Mitgliedsunternehmen und clustert diese in vier Optionen (Abb. 1).

In einem ersten Initiierungsworkshop, der meist online vom BiPRO e.V. durchgeführt wird, ist die Fachlichkeit maßgebend. Punkte werden diskutiert und zu einem groben ersten

Scope entwickelt. Dieser beinhaltet die Ziele, Fristen und Aufgaben eines Projekts. Der Scope führt dann zu einer Einordnung in die vier, auf der folgenden Seite aufgeführten Optionen. Bei neuen Ideen stellt sich anschließend die Frage, ob dieses Vorhaben in RClassic und RNext angegangen werden soll.

RClassic ist die ältere technische Version des Normstandards des BiPRO e.V., die seit vielen Jahren erfolgreich

in der Versicherungsbranche eingesetzt wird. Es handelt sich um eine XML-basierte Version, die weiterhin vom Verein gepflegt wird. Zurzeit werden grundsätzlich Change Requests umgesetzt, die beispielsweise Gesetzestextänderungen oder Fehlerbehebungen sowie Verbesserungen geringen Umfangs beinhalten.

RNext ist die neuere technische Version des BiPRO-Standards, die auf einer moderneren Architektur basiert

und eine verbesserte Funktionalität bietet. Im Gegensatz zu RClassic verwendet RNext JSON als Datenformat und REST als Kommunikationsprotokoll. Dies ermöglicht eine einfachere Integration mit modernen Webtechnologien und erleichtert die Implementierung von BiPRO in Cloud-Computing-Umgebungen.

Ein aktueller Stand aller Aktivitäten kann unter <https://bipro.net/portfolio-items/> eingesehen werden. ▶

Eine der **Digitalisierungsoffensiven (DIO)**, die momentan auf Hochtouren läuft, ist die Versichererpost. Das Thema Versichererpost beschäftigt sich mit der Übermittlung von Dokumenten vom Makler zum Versicherer und stößt auf große Resonanz. Ziel der DIO ist, dass Dokumente nach der Branchennorm BiPRO-Norm 430 (Übermittlungsservices), durch den Vermittler dem Versicherer zur Verfügung gestellt werden. BiPRO startet am 14.06.2023 die DIO Versichererpost. Schon jetzt zeichnen sich erkennbare Vorteile ab: Der Prozess hat keine Medienbrüche mehr und damit bestünde kein Risiko von Fehlereingaben. Auch die Beschränkungen im Bereich der Datenmenge bei großen

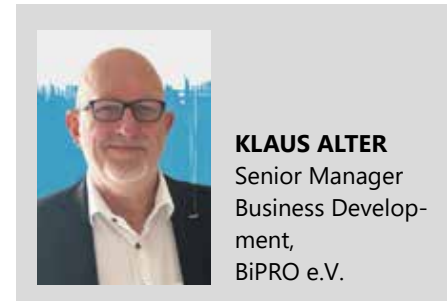
Dateien würden wegfallen und die Ergänzung der Daten mit Zuordnungsdaten/ Informationen kann für eine automatische Verarbeitung genutzt werden.

Drei weitere RNext-Vorhaben liegen aufgrund der Corona-Pandemie auf „on hold“ und werden trotz des aktuellen Stillstandes von Seiten der des BiPRO e.V. weiter beobachtet. Ebenso setzt der BiPRO e.V. auch auf andere Aktivitäten. Ein Beispiel hierfür ist die **Machbarkeitsstudie** der eSignatur. Ein Initialisierungsworkshop fand bereits am 16.01.2023 mit knapp 20 Unternehmen statt. Die Mehrheit der Teilnehmer sprach sich für ein RClassic-Projekt aus, in dem die Norm 262

(eSignatur und Unterschriftenblatt) nun grundlegend überarbeitet wird.

Im Zusammenspiel mit den Mitgliedern werden ständig weitere Ideen aufgenommen und in den nächsten Wochen und Monaten vom Verein bewertet bzw. umgesetzt.

Es gibt viel zu tun – der BiPRO e.V. und seine Mitglieder packen gemeinsam an.



▼ Abbildung 1: Optionen bei der Einteilung der Vorhaben

RClassic Projekt	Fachgruppe	Digitalisierungsoffensive	RNext-Gruppe
<ul style="list-style-type: none"> • Normungsvorhaben • Projektantrag/ Genehmigung durch den NAUS • Dauer des Projekts ein oder zwei Jahre • Es gibt eine neue Norm 	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitlich nicht beschränktes Zusammenkommen • Bereits implementierte Webservices • 3-4 Treffen pro Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • Beschränkt auf ein Jahr • Gemeinsames Implementieren bei Consumer und Provider • Der BiPRO e.V. koordiniert • Relativ häufige Treffen (ca. monatlich) 	<ul style="list-style-type: none"> • Normungsvorhaben • Genehmigung durch den NAUS • Phasen einer RNext-Gruppe • Es gibt eine neue RNext-Norm

▼ WERBEANZEIGE:



VERSICHERUNGEN SIND INDIVIDUELL.
UNSERE LÖSUNGEN AUCH.



BUSINESS
CONSULTING

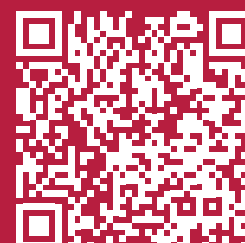


IT-CONSULTING



PROJEKT-
MANAGEMENT

UNSERE BIPRO-ERKLÄRVIDEOS
MIT SARAH HESSE



Vom Point of Sale (PoS) bis in das Kernsystem

- Wie Embedded Insurance tiefenintegriert zum Erfolg führt

Der Vertrieb von Embedded-Insurance-Produkten ist nicht neu, die Erfolge bleiben aber hinter den Erwartungen. Dies sollten Versicherungsanbieter endlich ändern.

Darf's noch eine Versicherung sein? Das Thema Embedded Insurance ist für die deutsche Versicherungsbranche schon lange kein Fremdwort mehr. Die Umsetzung gestaltet sich allerdings deutlich schwieriger als ursprünglich gedacht und spezialisierte Embedded-Anbieter jagen den Versicherern Marktanteile und Marge ab. Wird eine Versicherung direkt beim Verkauf eines anderen Produktes oder einer Dienstleistung mit angeboten, spricht man von Embedded Insurance. Die Abgrenzung zum herkömmlichen Affinity-Geschäft ist wichtig. Ansonsten könnte man argumentieren, dass es diese Form der Produktbündelung bereits seit Jahrzehnten gibt. Beispiele wären Kreditkarten mit verbundenem Reiseversicherungsprodukt. Da sich durch die Digitalisierung aber grundsätzlich in den vergangenen Jahren immer mehr Kaufprozesse in die Online-Welt verlagert haben, wurde die perfekte Basis für das B2B2C-Verkaufskonzept der Versicherungen geschaffen und das Thema Embedded Insurance ist in aller Munde. Aktuell wird davon ausgegangen, dass bisher erst 5% des Marktpotenzials von Embedded Insurance in Deutschland ausgeschöpft wurde. Jedoch ist dies nicht in jeder Branche im gleichen Maße der Fall: So zeigt sich in den Bereichen eCommerce und Mobility bereits eine größere Marktaktivität als im Bereich Connectivity/ IoT und Smart Home. Insgesamt bestehen jedoch sektorübergreifend Geschäftspotenziale. Aber woran hakt es bei der erfolgreichen Umsetzung von Embedded Insurance in der Breite?

Der Erfolg von Embedded hängt dabei essenziell von der Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Akteuren ab und dort vor allem von einer einfachen, technischen Umsetzung. Gerade bei hohen Stückzahlen, aber geringen Margen ist es umso wichtiger, die Prozesskosten (und dazu gehört der automatisierte Vertragsabschluss direkt am PoS) gering zu halten. Mit anderen Worten: Ohne echte Automatisierung, kein nachhaltiger Erfolg. Wichtig ist, dass händische Prozesse nicht nur verringert, sondern vermieden werden und das über die gesamte Wertschöpfungskette - von der Antragsstrecke, über die Policierung und Bestandsverwaltung bis zur automatisierten Schadenbearbeitung. Ausnahmen, wie Versicherungsprodukte mit hohen Durchschnittsprämien und Deckungsbeiträgen, die eine telefonische Nachbearbeitung im Vertriebsprozess erlauben, bestätigen hier die Regel.

Moderne Technologie fördert Embedded-Insurance-Geschäftsmodelle

Die Abschlussquoten sind höher, wenn moderne Schnittstellen, dem Antragstellenden eine echte Einbettung ohne Medienbruch ermöglichen. Erst durch Echtzeitdatenübertragung, kann dem Kunden, unmittelbar am PoS, ein personalisiertes Versicherungsprodukt angeboten werden. Durch eine smarte,

direkte Einbindung sowie die Bündelung des Versicherungsproduktes mit einer weiteren Dienstleistung kann dem Verdrängungswettbewerb, den wir beispielsweise auf den verschiedenen Aggregatoren erleben, entkommen und die Auskömmlichkeit des eigenen Geschäfts optimiert werden. Doch was so einfach klingt, ist doch so schwer umzusetzen. Denn meistens ist bereits die Integration von TAA-Strecken direkt in den Kaufprozess des Hauptproduktes nur schwer in der notwendigen Geschwindigkeit zu erreichen oder gar mangelhaft umgesetzt. Dies merkt der Endkunde oft an lieblosen Absprünge auf externe Landingpages. Ohne eine echte prozessuale Integration zwischen Hauptprodukt und Versicherungsprodukt, ist die Abschlussquote ('Conversion Rate') der von Interessenten zu Anträgen sowie im nächsten Schritt Policen mit langer Verweildauer zu niedrig und die bereits oben erwähnte Prozessautomatisierung zu gering, um auskömmlich neues Geschäft zu zeichnen. Dabei gibt es zum einen bereits positive Beispiele. Beispielsweise die direkte Integration des TAA-Prozesses von Garantieverlängerungsprodukten bei dem Kauf einer Küche (Direktintegration in die Küchenplanungssoftware), aber auch viele weitere aufstrebende Industrien die Embedded Insurance gerne ebenfalls als sinnvolle Ergänzung des Hauptproduktes mit anbieten, wie beispielsweise im Bereich Photovoltaik.

Voraussetzungen für die Zeichnung neuen Geschäfts sind also zum einen moderne Schnittstellen zur Sicherstellung des Käuferlebnisses und der notwendigen Abschlussquoten, zum

anderen aber auch ein modernes Backend zur automatisierten Verarbeitung sämtlicher Geschäftsvorfälle. Schnittstelle ist dabei nicht gleich Schnittstelle. Ohne eine moderne, offene Schnittstelle - Stichwort (REST-) API - ist es nur schwer, sich im Embedded-Geschäft durchzusetzen. Auf Basis von State-of-the-Art-Schnittstellen sollte heutzutage jeder Anbieter von Versicherungsprodukten in der Lage sein, seine Produkte und Integrationsmöglichkeiten nach außen zu exponieren. Die zusätzliche "code-agnostic" moderner Schnittstellen und die Austauschbarkeit einzelner Microservices auf Basis von gRPC ist ein großer Pluspunkt für Versicherungsanbieter, weil dadurch die Implementierungszeiten sinken. Mit neuer Technologie können neue Vertriebskanäle schnell angebunden werden. Durch den Start auf der grünen Wiese ist es gar möglich, dass eine Anbindung nahezu nach Plug-and-play-Verfahren verläuft. Das hat einen weiteren, ganz entscheidenden Vorteil.

Geringe Implementierungskosten ermöglichen einen positiven Business Case

Vor dem Beginn einer Partnerschaft mit einem branchenfremden Vertriebspartner ist es schwer bis unmöglich abzuschätzen, welcher potenzielle Partner schlussendlich welche Stückzahlen generieren wird. Umso wichtiger ist es daher, ohne hohe Investitionen und mithilfe einer modernen technologischen Ba- ▶

sis schnell und kostengünstig eine nahtlose Integration sicherzustellen. Nur dann hat man als Versicherungsanbieter wirklich die Möglichkeit, auf die vielfältigen Chancen im Bereich Embedded Insurance zu setzen, und "seine Wetten zu platzieren". Und schlussendlich dann durch einige Gewinner belohnt zu werden, die das eigene Unterfangen mit wirklich relevanten Volumen bestätigen.

Die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells funktioniert eben nur bei einmaligen und geringen Ramp-Up-Kosten. Nur mittels moderner Technologie und Adapterlösungen ist es so möglich, für den Retailer, aber auch für den Versicherer die Aufwände gering zu halten. Doch die Vertriebsanbindung von Embedded Insurance ist nur die halbe Miete. Für die automatisierte Verarbeitung ist grundsätzlich eine flexible Versicherungs-IT-Plattform unerlässlich. Außerdem ist eine der Grundbedingungen für Embedded Insurance, dass neue Versicherungsprodukte und -Angebote (z. B. Bündelprodukte) ohne hohes Investment mit nur wenigen Klicks eingeführt und im Vertrieb zum Abschluss zur Verfügung gestellt wer-

den können. Beispielsweise müssen basierend auf den Anforderungen von individuellen Vertriebspartnern schnell neue Tarifmerkmale hinzugefügt oder Nachlässe konfiguriert werden können. Hier sind No-Code-Lösungen, die es dem Fachbereich direkt erlauben, neue Produktideen umzusetzen, das Mittel der Wahl. Nur wenn der Fachbereich eigenständig Produkte und Prozesse definieren und im jeweiligen Vertriebskanal zur Verfügung stellen kann, können Vertriebspotenziale und Marktchancen kurzfristig genutzt werden.

Embedded Insurance ist nicht neu für die Versicherungsbranche, funktioniert jedoch nur, wenn das Thema konsequent umgesetzt wird. Unter Tiefenintegration verstehen wir das vollständige und konsequente Verschmelzen zwischen Haupt- und Versicherungsprodukt, von den Bedingungen bis zur Abbildung in den Systemen. Nur die vollständige technische Integration in den Kaufprozess des Hauptproduktes und die vollständig automatisierte Verarbeitung sämtlicher Geschäftsprozesse, führt dazu, dass das betriebene Geschäft auch wirklich Früchte trägt. Das Be-

treiben von "Linked Embedding" ist dabei lediglich das zur Verfügung stellen von Abschlusslinks in einem Verkaufskanal mit der Hoffnung auf eine hohe Conversion Rate.

Embedded Insurance funktioniert nur mit einem fortschrittlichen Versicherungskernsystem

First come, first serve: Erscheint also ein neues Produkt mit Cross-Selling-Potenzial für eine Versicherung auf dem Markt, kann durch ein fortschrittliches Versicherungskernsystem schnell die Marktchance genutzt werden und relevantes sowie auskömmliches Neugeschäft generiert werden. Durch No-Code-/ Low-Code-Ansätze und die automatische Aktualisierung der Schnittstellen ist es möglich, Produkte zu starten und während des Vertriebs inhaltlich zu justieren, z. B. wenn ein Vertriebskanal nicht die eigenen Erwartungen erfüllt. Die Zeiten, in denen selbst einfache Attributänderungen lang-

wierige Projekte erforderten, nur um einzelne Mappings zu aktualisieren und damit die Schnittstellen "sauber zu halten", sind definitiv vorbei.

Der Technologiesprung ermöglicht es im Bereich Embedded Insurance, neues Potenzial zu entfalten und ein Revival zu feiern. Dafür ist aber die konsequente Umsetzung und Orientierung an State-of-the-Art-Technologie notwendig. Die Übermittlung im BiPRO-Format ist, vor allem durch die modernen Ansätze per REST/JSON in RNext ohnehin kein Problem. Vor allem die kurze Time-to-market durch ein schnelles Verproben neuer Produkte und die kürzeren Umsetzungszeiten durch moderne Technologie zahlen auf das Embedded-Geschäftsmodell ein.



MATTHIAS KAISER
Head of Sales and Marketing DACH, EMIL Group



– wie die Barmenia ihre Arbeitsumgebung ändert

Von Sandra Weddig, mit Unterstützung von ChatGPT.

Wer die Hauptverwaltung der Barmenia in Wuppertal kennt, der kennt auch graue Teppichböden, lange Flure, schwere Türen und wundervolle Ausblicke aus riesigen Fenstern auf die bergische Landschaft. Die Farbpalette aus Grautönen wird

jedoch zunehmend bunter. Sofa-Landschaften, Besprechungsecken, Kickertische und viele Möglichkeiten zu inspirierenden Gesprächen ziehen ins Großraumbüro ein. Überraschende Details auf den Couchtischen, an den Wänden, in den Kaffeeküchen,

Meetingräumen und Regalen setzen nicht nur optische Akzente, sondern auch wertvolle Denkanreize.

Grau ist alle Theorie – sagt man. Doch wie könnte man ohne Theorie Ideen in die Praxis umsetzen? Auch BiPRO

ist mehr als grau. BiPRO ist Farbe, Leben, Menschen, Verträge, Daten, Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Mithilfe der webbasierten Software BiPROsense, einem Produkt der Fincon Reply, werden die individuellen Bestandsdaten der Barmenia und Adcuri in qualifiziertes BiPRO fachlich gemappt und technisch in Microservices gegossen.

Verschiedene Austauschformate treiben die Entwicklung voran

„Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.“ (Carl Josef Neckermann)
So hat die Barmenia beschlossen, eine Veränderung zu wagen, agiler

zu werden: Anfang des letzten Jahres ging ein Raunen durch die Abteilungen. Gewohnte Strukturen wurden teils aufgebrochen, Raum für Neues entstand und formt sich jeden Tag weiter. Agilität ist nicht nur eine Sammlung von Methoden, sondern auch eine mentale Einstellung. Unser Verhalten bestimmt über den Erfolg. Wie das Team und sein Umfeld gemeinsam alte Strukturen aufbricht und Neues wagt, hat Anteil daran, ob Erfolge gefeiert werden können.



◀ Abbildung 1: Wuppertal Elberfeld: Barmenia Hauptverwaltung mit Skulpturen von Tony Cragg – Quelle: <https://www.flickr.com/photos/wwwwuppertal/8910788357>

Sieben Squads haben sich zu einem kraftvollen Tribe zusammengeschlossen; gemeinsam bringen sie das digitale Angebot der Barmenia und den Bedarf der BiPRO-Consumer zusammen. Dabei unterstützen ein Agile Coach und die Tribe Heads. Sie haben immer ein offenes Ohr für Optimierungspotenzial. Mit verschiedenen Austauschformaten wird die Entwicklung der Kunden- und Vertriebsplattform, unter Berücksichtigung regulatorischer und organisatorischer Anforderungen, stetig vorangetrieben. Per Auskunftsservices und Transfer-Normen erhalten externe Consumer und interne Anbinder qualitativ hochwertige Daten über BiPRO, um eine hohe Servicequalität für die Kunden und Vertriebspartner der Barmenia bereitzustellen.

DIOS (Domain Input Output Service), bei der Barmenia unter dem Namen CDS (Customer Data Store) bekannt, ist ein Framework der Fincon Reply. Beliebige Daten werden in einer dokumentenorientierten Datenbank gespeichert und hochverfügbar bereitgestellt. Über modulare Rest-Schnittstellen oder per Software BiPROconnect von Fincon Reply, können die internen Consumer jederzeit auf die Daten im Originalformat oder als BiPRO-Daten zugreifen. Dabei sind Daten jeglicher Norm speicherbar. Auch Daten, die noch von keiner BiPRO-Norm erfasst wurden, können per generischem Listenservice zur Verfügung gestellt werden. Externen Consumern werden per Transfer- und Auskunftsservices die Versicherungs- und Partnerdaten, Schadendaten, Provisionsabrechnungen, Inkassostörfälle, Beitragsrückstandslisten und Fondskurse über BiPROconnect bereitgestellt.

Framework Scrum gibt Hilfsmittel an die Hand

Der Wasserfall rauscht bei der Barmenia zunehmend nur noch draußen

- vor den Gebäuden. Im Wandel der Arbeitskultur hin zu mehr Agilität unterstützt das Framework Scrum, das Werte und Prozesse als Hilfsmittel an die Hand gibt, dabei jedoch den Menschen und die Kommunikation als Priorität in den Mittelpunkt stellt. Alle Kolleginnen und Kollegen beherzigen, dass Veränderung notwendig ist, um voranzukommen. Wer stehen bleibt, der fällt zurück. (Manfred Rommel) In Scrum wird erwartet, dass Fehler passieren und dass das Team diese als Chance sieht, um zu lernen und sich zu verbessern.

Scrum basiert auf drei grundlegenden Werten: Transparenz, Inspektion und Anpassung. Dieses Wertefundament trägt dazu bei, dass die Squads der Barmenia gemeinsam erfolgreich und produktiv arbeiten können.

Transparenz bedeutet, dass alle Teammitglieder über den aktuellen Stand des Projekts informiert sind. Es geht darum, Informationen offen zu teilen und sicherzustellen, dass alle Beteiligten auf dem gleichen Wissensstand sind. So sollen Kopfformen vermieden werden und weniger Flaschenhälse im Arbeitsalltag entstehen. Transparenz als wichtiger Bestandteil von Scrum ermöglicht den Teams, ihre Arbeitsweise zu optimieren und sich kontinuierlich zu verbessern. Im Squad „Business Data & Quality“ leben wir Transparenz extensiv und arbeiten als „ein Team“ quasi grenzenlos remote zwischen Barmenia-Kolleg*innen, Fincon Reply Mitarbeiter*innen und weiteren Kolleg*innen.

Inspektion bedeutet, dass das Team regelmäßig seine Arbeit und seinen Fortschritt überprüft. Hierbei werden die Ergebnisse des Projekts, die Arbeitsprozesse und die Zusammenarbeit des Teams kritisch betrachtet. Daraus entsteht wertvolles Feedback für die Produkte und das Team. Inspektion ist notwendig, um mögliche

Fehler frühzeitig zu erkennen und schnell korrigieren zu können.

Anpassung ist das dritte Element der Scrum-Werte. Hierbei geht es darum, auf Basis der Erkenntnisse aus der Inspektion notwendige Veränderungen vorzunehmen, um das Projekt erfolgreich abzuschließen. Anpassung bedeutet Flexibilität und die Fähigkeit, sich auf Veränderungen und neue Gegebenheiten einzustellen. Indem Fehler als Chance zum Lernen und Wachsen betrachtet werden, kann das Team Innovation fördern und sich schneller an veränderte Anforderungen anpassen.

Sinn- und wirkungsvolle Meetingformate

Scrum an sich hat schon viele sinnvolle Meetingformate: Im Daily trifft sich das Team jeden Tag, um die drei Grundfragen zu beantworten (Was habe ich gestern gemacht? Was mache ich heute? Was behindert mich?). Das interne Sprint-Review lenkt unseren Blick auf die Inhalte, die das Squad gemeinsam im vergangenen Sprint erschaffen hat. Das Release-Review-Meeting zeigt unseren Stakeholdern, was wir neu in Produktion gebracht haben.

Mein liebstes Scrum-Event ist die Retrospektive. Mit viel Humor und psychologischem Feingefühl arbeiten wir gemeinsam an unserem Workflow. Wir jammern über unveränderbare äußere Umstände, eskalieren änderbare Prozesse, beleuchten unsere Arbeitsmethoden und streben nach der steten Verbesserung von allem.

In der wöchentlichen Story Time werden neue Aufgaben diskutiert (Woher kommt die Anforderung? Sind alle Details geklärt? Was brauchen wir, um eine Aufwandsschätzung zu machen?), damit alle im Squad anschlie-

gend gemeinsam im Sprint Planning sich auf den Sprintumfang, und damit die umzusetzenden Tickets, committen können.

In Anlehnung an das Spotify-Modell geht die Barmenia den „Barmenia Way of Agile“ und reduziert einen Teil der individuell verfügbaren Arbeitszeit durch weitere sinnvolle Events wie den Tribe Sync, Produkt Owner Sync und Scrum Master Sync, Lean Coffee und Tribe Events. Diese bieten viele Gelegenheiten für Austausch über verschiedenste Themen, vom banalen Arbeitsalltag bis hin zur komplexen strategischen Planung.

Darüber hinaus hat jedes Squad seine eigenen individuellen Meetingformate. Ein Weekly kann den Informationsfluss anregen, das nachhaltige Schrottwichteln zum Jahresende stärkt eher den Teamgeist.

So manche*r Kollege/ Kollegin stöhnte anfangs über die Vielzahl der Meetings. Während der Zeit, die remote im Videocall oder vor Ort im hybriden Meeting verbracht wird, warten Bugs auf ihre Behebung, neue Features wollen implementiert werden. Dennoch sind all diese Meetings wirkungsvoll, wenn das Augenmerk auf die sinnvolle Länge (Timeboxing), den geeigneten Teilnehmerkreis und eine gute Vorbereitung gelegt wird. Im häufigen gemeinsamen Austausch per Meeting, E-Mail, Ticket und Chat gelingt es, auch stillere Zeitgenossen zu motivieren, ihren wertvollen Beitrag zur Produktentwicklung zu leisten.

BiPRO und Agilität ergänzen sich hervorragend und können gemeinsam viel bewirken. Zusammen können wir alle die Arbeitswelt in der Versicherungsbranche verändern, Sachverhalte hinterfragen und Prozesse fortlaufend verbessern. Lasst Euch von diesem Elan anstecken und uns den Markt agil mit BiPRO stärken.



SANDRA WEDDIG
Senior Java Developer, BiPRO Consultant und Scrum Master, Fincon Reply GmbH

Der BiPRO-Tag 2023 ist in vollem Gange! Auf diesen Seiten erwarten Sie frische Impressionen des ersten Veranstaltungstages!

Kommen,

Forum Strategie ▶

Mit Spannung erwartet wurden im Strategie-Forum sowohl der Beitrag zu „GAFA und die Versicherungswirtschaft“ von Dr. Jürgen Cramer als auch die Diskussionsrunde und Live-Demo zum aktuellen Entwicklungsstand des BiPRO-Hub.



Forum Anwender und Entwickler ◀

Die größte Themenvielfalt spiegelt sich in den Vorträgen des Forums „Anwender & Entwickler“ wider. Hier dreht sich alles um die Aktivitäten in RNext und RClassic, insbesondere auch um das neue Major Release 2.9. Aus den Reihen der BiPRO-Tag-Besucher ist zu hören, dass sie wichtige Impulse in die eigenen Häuser mitnehmen können.

staunen,

Forum Markt und Vertrieb ▶

Das Forum „Markt & Vertrieb“ glänzt mit vielerlei Anregungen für den zukunftsgerichteten Business-Alltag. Mit den Stichworten Künstliche Intelligenz, Teams und ChatGPT jonglierte Tim Schrills, um aufzuzeigen, wie intelligente Automatisierung uns alle verändert. Erstmals wurde auch ein Vortrag in Englisch gehalten: Andres Lehtmets sprach über „Open Insurance from Consumer Perspective“. Darüber hinaus war den Fragen der Veranstaltungsteilnehmer zum BiPRO-Hub eine gesonderte Session gewidmet, die vom anwesenden Publikum intensiv genutzt wurde.



Forum IT-Sicherheit und Recht

Drei Vorträge liefen im Forum „IT-Sicherheit & Recht“: vom Digital Operational Resilience Act über den Mustervertrag „Digitale Kommunikation“ bis hin zur KMU-Cyberversicherung. So breit wie diese Themen gestreut waren, so ungebrochen war das Interesse der Zuhörenden.



digitalisieren!



Erfolgsformel

BiPRO-Award 2.0

+

BiPRO-Radar

Sie als BiPRO-Mitglied betreiben einen hohen Aufwand, um Normen zu verbessern und weitere BiPRO-Normen umzusetzen. Damit leisten Sie einen Beitrag zur kontinuierlichen Verbesserung der technischen Zusammenarbeit mit allen Marktteilnehmern.

Dann nutzen Sie doch alle zwei Jahre den BiPRO-Award als Plattform, um allen Marktteilnehmern einen aussagekräftigen Überblick zu Ihrer Prozessunterstützung zu schaffen. Das führt zwangsläufig für alle Beteiligten zu einer effizienten und gewinnbringenden Zusammenarbeit. Der BiPRO-Award honoriert dieses Engagement über den täglichen Nutzen hinaus und ehrt die Mitglieder, die in der Umsetzung besonders ambitioniert unterwegs sind und ihren Partnern den größtmöglichen Nutzen bietet.

Wie Sie sicherlich alle wissen, wird der BiPRO-Award alle zwei Jahre verliehen. Das bedeutet, dass in diesem Jahr keine BiPRO-Award-Verleihung auf der Abendveranstaltung stattfindet! Damit haben Sie einen Grund mehr und vor allem noch mehr Zeit, um beim BiPRO-Tag 2024 u. a. wieder zur Award-Verleihung dabei zu sein.

Bis dahin will das Kompetenzteam (KT) Labeling des Marktausschusses im BiPRO e.V. den Award aus dem letzten Jahr aktualisieren und noch besser bzw. praxisgerechter gestalten. Das KT setzt sich aus Kolleginnen und Kollegen der BiPRO-Geschäftsstelle und MAUS-Mitgliedern zusammen. Diese stammen aus dem Umfeld der Consumer und Provider gleichermaßen und arbeiten neben ihrer täglichen Arbeit ehrenamtlich fleißig mit.

Im Rahmen der Überarbeitung soll die Punktevergabe noch mehr am konkreten Nutzen der umgesetzten Normen ausgerichtet werden. Denn manche Normen haben im Markt eine höhere Bedeutung als andere. Oder eine Norm kann nur im Zusammenspiel mit einer anderen einen optimalen Nutzen erzielen. Und jeder, der tagtäglich mit der Nutzung von Normen zu tun hat, weiß, dass es häufig nicht nur um das Ob, sondern auch um das Wie der Umsetzung geht. Auch an einer Überarbeitung bzw. Schärfung der BiPRO-Award Kategorien wird gefeilt. Damit soll eine ausgewogene Fairness für alle BiPRO-Mitglieder gewährleistet werden.

Darüber hinaus wollen wir den Bewerbungsprozess anpassen und verlängern. Wir nehmen das Feedback aus dem letzten Jahr ernst, dass die Frist zu kurz war und einige Marktteilnehmer von der Teilnahme abgehalten hat. Doch das Ziel ist, eine noch höhere Beteiligung der BiPRO-Mitglieder zu bekommen. Unser Wunsch ist es demnach, dass mit Beginn des BiPRO-Awards 2024 und aller zukünftigen Awards aus der Awardteilnahme ein freundschaftlicher Wettkampf der gesamten Community wird.

Außerdem wird es auch frühzeitig Informationen zum Bewertungsmodus geben; zum Beispiel welche Normen aus Sicht der Award-Verantwortlichen eine besonders hohe Bedeutung haben und dementsprechend mit mehr Punkten versehen werden können.

Jeder freut sich über einen Award – insbesondere der Gewinner. Aber hat so eine Auszeichnung wirklich eine Auswirkung auf die tägliche Arbeit? Das können Sie sich nur selbst beantworten. Doch was für den Marktausschuss auf jeden Fall erklärtes Ziel ist, ist die weitere Umsetzung und Nutzung der BiPRO-Normen im Markt voranzutreiben.

Worauf uns sowohl Consumer als auch Provider immer wieder ansprechen, ist die fehlende Transparenz zu bereits umgesetzten Normen. Die „alten Hasen“ werden sich noch an das BiPRO-Radar erinnern, mit dem genau das erreicht werden sollte. Die Idee eines Radars war schon immer gut und gewollt. Doch leider haben wir es alle nicht geschafft, uns intrinsisch um die aktive Meldung von Umsetzungen zu kümmern. Es gab auch immer wieder Zweifel, ob die eingetragenen Umsetzungen tatsächlich der Realität entsprachen

Warum also nicht das Nützliche mit dem Erfreulichen verbinden?

Zukünftig wird die Teilnahme am BiPRO-Award zwingend mit einer Beteiligung am BiPRO-Radar verbunden sein. Die Rückmeldungen zu den umgesetzten Normen aus dem Bewerbungsprozess des Awards werden im BiPRO-Radar veröffentlicht. Das Ganze hat für alle Beteiligten Vorteile:

- Mit einer Rückmeldung zu den umgesetzten Normen hat man sowohl seine Arbeit für den Award als auch für das Radar erledigt.
- Spätestens zu jedem neuen Award gibt es einen „Checkpoint“, wo die Eintragungen im Radar aktualisiert werden (wenn man das zwischendurch versehentlich vergessen hat)
- Wir kommen dem Bedarf im Markt nach einer Übersicht zu den umgesetzten Normen einen großen Schritt näher.

Das BiPRO-Radar bietet darüber hinaus mehr als nur allgemeine Transparenz, wo der Markt gerade bei Umsetzungen steht. Es hat auch handfeste Vorteile für das tägliche Doing:

- Wer hat eine Norm ebenfalls schon umgesetzt und steht somit für eine Anbindung zur Verfügung?
- Gibt es ähnliche Unternehmen zum eigenen, die eine Norm schon umsetzen, so dass ein gegenseitiges Lernen und ein Erfahrungsaustausch möglich sind?
- Welche Normen haben schon eine breite Marktabdeckung, so dass sich mein Investment mit hoher Wahrscheinlichkeit in breiter Anbindung niederschlägt?

Dass ein BiPRO-Radar einen Mehrwert bietet, war schon in der Vergangenheit klar. Und dass so etwas eine gute Sache ist. Leider ist es an der „gemeinsamen Passivität“ gescheitert, weil es immer auch Auf-

gaben gibt, die gerade irgendwie wichtiger sind. Das hatte zur Konsequenz, dass das letzte Radar irgendwann in der Versenkung verschwand. Doch der mögliche Nutzen wird erst dann erzielt, wenn viele, bestmöglich sogar alle Mitgliedsunternehmen mitmachen. Mit der verpflichtenden Verknüpfung zwischen BiPRO-Radar und BiPRO-Award wollen wir einen neuen Ansatz und den nötigen Motivationsschub zum Neustart schaffen. Die Verpflichtung besteht übrigens in eine Richtung. Wenn Sie sich also

z.B. entscheiden nicht am Award teilzunehmen, freuen wir uns trotzdem über Ihre Meldungen zum BiPRO-Radar.

Als Kompetenzteam Labeling werden wir definitiv alles versuchen, die besten Grundlagen für den BiPRO-Award und das BiPRO-Radar zu legen. Ob es am Ende des Tages wirklich erfolgreich wird, hängt - ohne Wenn und Aber - von jedem einzelnen Mitglied ab. Mit einer breiten Beteiligung am Award werden wir so auch die Besten

des Marktes zusammen feiern und auszeichnen. Und mit einem BiPRO-Radar, das zu einem Großteil der implementierenden Unternehmen Informationen enthält, bekommen wir noch eine viel höhere Marktwirkung. Im Vergleich zu einer weiteren Normumsetzung ist das Ausfüllen eines Fragebogens auch wesentlich budgetchonender.

Also beschreiten Sie mit uns gemeinsam diesen Weg nach dem Prinzip „Kleine Ursache, große Wirkung“!



IGOR ANTONIJEVIC
Key Account Manager Vertriebsprozesse, WWK Lebensversi-



SARAH HESSE
Mitglied in FAUS, MAUS und Manager Business Consulting, BROCKHAUS AG



Sicher und flexibel: Authentifizierung mit easy Login

Sicher ohne zweiten Faktor?

Zwei-Faktor-Authentifizierung ist nicht erst seit gestern ein Begriff in der Branche, der teils mit Augenrollen, teils mit Schulterzucken quittiert wird. Dabei ist eine sicherere Authentifizierung keinesfalls zu unterschätzen. Das zeigen immer wieder auch Cyberangriffe auf die IT-Systeme der deutschen Assekuranz.

Aber muss es wirklich immer eine TAN auf dem Handy, ein TOTP aus einer App oder eine Ziffernfolge von einem Dongle sein? Geht der Login nicht auch mit Benutzernamen und Passwort? Schließlich ist diese Form der Anmeldung viel bequemer, und so ein Passwort ist auch schnell abgespeichert. Wir von easy Login finden: Die Zwei-Faktor-Authentifizierung muss der Standard sein. In puncto Sicherheit ist eine schwache Authentifizierung mit nur einem Faktor, nämlich

dem Passwort, zu anfällig für Angriffe und damit nicht geeignet für sensible Daten, wie sie im Versicherungsumfeld gehandhabt werden.

Die letzten fünf Jahre bei easy Login

Blicken wir kurz zurück, wie easy Login das Thema Zwei-Faktor-Authentifizierung in den letzten Jahren lebt: Im Jahr 2018 trafen die Single-Sign-On-Gremien die Entscheidung, die sicherheitszertifizierte Technologie der TGIC (Trusted German Insurance Cloud) bei easy Login einzusetzen. Die TGIC wird von der GDV-Dienstleistungs GmbH, kurz GDV-DL, betrieben.

Bis dahin waren die Login-Verfahren mobileTAN und Hardwaretoken des BSI-zertifizierten Dienstleisters und BiPRO-Mitglieds VDG Versicherungswirtschaftlicher Datendienst GmbH (VDG) im Einsatz. Nach Konzeption

und Vorarbeiten startete im Januar 2020 die Umstellung der über 20.000 easy Login-Nutzer auf die TGIC Login-Verfahren mobileTAN und - seit Ende 2021 - TOTP (Time-based One-Time Password). Das Portal und die Benutzerverwaltung betreibt weiterhin der VDG für easy Login.

Seit 2021 wurde auch der easy Client umfangreich überarbeitet, um dem Anspruch an zeitgemäßes Arbeiten gerecht zu werden. Bisher handelte es sich beim easy Client um eine Software, die auf dem Maklerrechner installiert werden musste. Diese Software wurde im November 2022 abgeschaltet, um Platz zu machen für den neuen easy Client, der nun als webbasierte Anwendung verfügbar ist. Im Zuge der Überarbeitungen wurden auch im easy Client die beiden Login-Verfahren der TGIC eingebaut.

Ihren Abschluss fand die Umstellung aller Nutzer auf die TGIC-Technologie nach zahlreichen Mailingaktio-

nen, Telefonaten und der Erstellung von Erklärvideos mit der endgültigen, technischen Abschaltung der bisherigen Login-Verfahren im März 2023. Damit setzt easy Login nun ausschließlich auf die Login-Verfahren TOTP und mobileTAN der TGIC sowie auf das easy Login-Zertifikat (X.509).

Was ist eigentlich TOTP?

Den Login mit mobileTAN kennen viele schon vom Onlinebanking. Es gibt aber die verschiedensten Gründe, warum das mobile-TAN-Verfahren von einzelnen Nutzern als ungeeignet empfunden werden kann: Unzuverlässiger Mobilfunkempfang am Bürostandort oder fehlende Diensthandys sind nur zwei der möglichen Probleme.

Hier hilft das TOTP-Verfahren: Bei dieser Login-Methode erhält der Nutzer einmalig einen QR-Code, der in einen sogenannten TOTP-Generator eingelesen wird. Als TOTP-Generator kommt zum Beispiel ein Hardware-Gerät der Firma REINER Kartengeräte GmbH & Co. KG in Frage, aber auch Apps für das Handy oder den PC sind verfügbar. Es wird für diese Login-Methode also nicht zwingend ein Mobiltelefon vorausgesetzt.

TOTP-Apps von easy Login: einheitlich und aus deutscher IT-Hand

TOTP-Generatoren unterschiedlichster Art findet man in den App-Stores zuhauf. Stellt sich die Frage: ►

Braucht es für easy Login wirklich noch eigene TOTP-App? Ja und nein. Nutzern von easy Login steht es frei, auch andere, unterstützte Apps für das Erzeugen eines TOTP zu verwenden.



Was für die easy Login-eigenen Apps spricht: Egal, ob Windows-PC, Android-Handy, MacBook, Tablet oder iPhone – die easy Login-Apps laufen auf allen gängigen Endgeräten und Betriebssystemen und haben ein aufgeräumtes Design. Weiterhin sind die Apps deutschsprachig und enthalten auf easy Login-Nutzer zugeschnittene Anweisungen zum Einlesen eines QR-Codes.

Die Apps wurden von der renommierten, deutschen Firma ecsec GmbH programmiert, einem spezialisierten Anbieter für Sicherheitslösungen in der IT, und zudem einer Sicherheitsprüfung unterzogen.

Passend dazu veröffentlichte easy Login im April 2023 auch ein Erklärvideo, in dem das Thema „TOTP bei easy Login“ von A – Z behandelt wird. Damit wird Anwendern der Zugriff mittels TOTP auf das easy Login-Portal und den easy Client veranschaulicht.

easy Client: Webanwendung mit innovativem Support-Tool

Wem die oben genannte Erklärung zum easy Client zu knapp war, für den sei hier etwas genauer beschrieben, was der neue easy Client ist und was „er kann“.

Der easy Client ist ein kostenloses, webbasiertes BiPRO-Tool, untergliedert in vier Hauptbereiche: Startseite, Postkorb, Deeplink und Tarifrrechner. Übrigens: Für den easy Client erhielt der Single Sign-On e. V. als BiPRO-Mitglied im März 2017 die Auszeichnung BiPRO Top-Anwender.

Über den Bereich **Startseite** gelangen Nutzer mit einem Klick in die Portale der Versicherer, die zuvor bei easy Login freigeschaltet werden mussten. Im Portal des Versicherers können Nutzer danach wie gewohnt navigieren, ohne sich erneut anmelden zu müssen.

Über den **Postkorb** erhalten Vermittler ihre digitale Post und können diese über eine umfassende Suchfunktion gezielt filtern.

Im Bereich **Deeplink** ist der vorgangsbezogene Zugriff auf Daten, zum Beispiel auf bestimmte Versicherungsverträge möglich. Dazu gibt der Nutzer beispielsweise eine Versicherungsscheinnummer oder einen Kundennamen an, wählt den gewünschten Versicherer aus, und erhält anschließend dedizierte Einstiegspunkte in das Portal des Versicherers zurück.

Hinter dem Bereich **Tarifrrechner** steckt die Produktsuchmaschine „Snoopr“, die von der Düsseldorfer Firma b-tix GmbH entwickelt wurde. Mit „Snoopr“ können Anwender über 1.400 Speziallösungen oder Mainstreamprodukte durchsuchen.

b-tix, ein bekannter Anbieter für digitale Vernetzung in der Versicherungsbranche, ist gleichzeitig Hersteller des easy Client.

Der webbasierte easy Client wartet aber auch mit einer Neuerung auf: Über die Startseite des easy Client können Anwender die Funktion **„Störung melden“** nutzen. Darüber lässt sich bequem Kontakt zum easy Login-Maklerservice herstellen, der bei Fragen und Problemen die erste Anlaufstelle ist. Zusätzlich kann „Störung melden“ auch in Richtung der Versicherer genutzt werden. Tritt zum Beispiel beim Postabruf an der

Über easy Login

easy Login ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Brancheninitiative Single Sign-On e.V. (kurz: SSO e.V.), die von Versicherern und Maklervereinigungen gleichermaßen gestaltet wird. Seit 2010 erleichtert easy Login Versicherern und Maklern den Zugang zu den Extranets und Onlinediensten der Versicherer. Ergänzt wird das Angebot durch das BiPRO-Tool easy Client.

technischen BiPRO-Schnittstelle des Versicherers ein Fehler auf, kann der Nutzer diesen gezielt an den Versicherer weitergeben. Der Versicherer erhält mit der Fehlermeldung technische Protokolle sowie die genaue Uhrzeit, zu der der Fehler auftrat. Damit kann das Problem zügig eingegrenzt werden.

Ziel dieser Funktion ist es, Zeit zu sparen, die betroffenen Parteien schnell miteinander zu vernetzen und Probleme im Interesse aller effizient zu lösen.

easy Login im Maklerverwaltungsprogramm

Viele Vermittler nutzen bereits ein Maklerverwaltungsprogramm (MVP), um an die BiPRO-Post zu gelangen und verwenden den easy Client daher nicht. Trotzdem ist easy Login damit keinesfalls überflüssig.

Denn: Auch im Verwaltungsprogramm müssen Logindaten hinterlegt werden, damit das Programm die BiPRO-Schnittstellen zu den Services der Versicherer ansprechen und zum Beispiel die digitale Post abholen kann.

easy Login bietet hierfür ein digitales X.509-Zertifikat an. Die Zertifikatsdatei kann im easy Login-Portal erstellt und danach in das Verwaltungsprogramm hochgeladen werden.

Für die Nutzung der BiPRO-Services greift das MVP auf das Zertifikat zurück und kann so mehrere Versicherer gleichzeitig ansprechen, die über den easy Login-Account freigeschaltet sind und dieses Verfahren unterstützen.

Auch so werden wieder mehrere einzelne Zugangsverfahren eingespart und über ein easy Login-Zertifikat gebündelt.

Größtmögliche Flexibilität für Consumer und Provider

Zum Schluss wird es nochmals technisch: Die Anbindung verschiedener Parteien bringt auch in Sachen Authentifizierung eine gewisse Komplexität mit sich, weil auf Seiten der Provider unterschiedliche technische und fachliche Verfahren Anwendung

finden, die von den Consumern berücksichtigt werden müssen.

Provider können für die Authentifizierung von Vermittlern entweder ein VDG-Ticket oder TGIC-Token an ihren Services akzeptieren und zur Einrichtung einer Freischaltung für den Anwender entweder das zentrale oder das dezentrale Account-Linking unterstützen.

Beim zentralen Account-Linking meldet der Provider aktiv die Freischaltung des Anwenders an easy Login. Dort wird die Berechtigung auf den passenden Account gematcht und der Nutzer per E-Mail über den neuen Versicherer auf seinem Account informiert.

Beim dezentralen Account-Linking hält der Versicherer selbst Zugangsdaten vor, die der Anwender einmalig auf einer vom Versicherer zur Verfügung gestellten Website im easy Login-Portal oder im easy Client eingeben muss. Nach erfolgreicher Eingabe der Zugangsdaten wird im System des Versicherers eine dezentrale Verknüpfung zwischen dem Versicherer- und dem easy Login-Account hergestellt.

Auf der Consumer-Seite hat der Nutzer die Freiheit, zwischen TOTP und mobileTAN als Login-Methode zu wählen und zusätzlich noch ein digitales easy Login-Zertifikat für sein Verwaltungsprogramm zu nutzen.

Ziel von easy Login ist es, diese Komplexität gemeinsam mit den Versicherern und Anwendern zu durchdringen und eine Basis zu schaffen, über die die Anmeldung so sicher und einfach wie möglich ist.



MAREK ULLRICH
Geschäftsführer,
easy Login GmbH

Herausforderungen des Release-Managements in der BiPRO-Normenlandschaft



Die stetigen Entwicklungen bei Produkten, gesetzlichen Rahmenbedingungen und technologischen Veränderungen beeinflussen das Release-Management von BiPRO-Implementierungen und stellen es vor große Herausforderungen.

Die BiPRO-Normen unterliegen einer stetigen Entwicklung, weil nicht nur neue Themenfelder hinzukommen oder gesetzliche Änderungen greifen, sondern auch die Produkte sich wandeln und andere Mitspieler das Feld betreten. Schließlich gibt auch der technologische Wandel Impulse, sodass Schnittstellen sinnvoll anders gestaltet werden können.

Die Bedeutung von Norm 190 und Norm 240

Sowohl die Konsumenten der Services, als auch die Anbieter stellt dies vor große Herausforderungen. Im Grunde ist das Thema in den BiPRO-Normen klar beschrieben. Die Norm 190 stellt klar, dass ein technischer Endpunkt für BiPRO-Services die genaue Beschreibung der Service-Versionen enthalten muss und in Norm 240 wird im Detail erklärt, wie das auszusehen hat.

Technischer Hintergrund: Implementierungsversionen und ihre Bedeutung

Der Hintergrund ist einleuchtend: Wenn ein Service beispielsweise das Attribut „geteilte Frontscheibe am Omnibus“ nicht enthält, kann es im Antrag nicht geschickt werden. Es kann in der Tarifierung auch nicht verwendet werden und es kann schließlich in der Lieferung der Bestandsdaten oder der Schadenmeldung nicht verwendet werden. Wer den Service aufrufen möchte, muss also wissen, welche Version der BiPRO-Normen der Partner unterstützt und welche ganz konkret zu der Anfrage gehören. Ebenso muss die empfangende Seite wissen, welche Dinge in der Nachricht vorkommen können.

Release-Management im BiPRO-Kontext

Klar ist aber auch, dass sowohl die eigenen Systeme als auch die Systeme der Partner eigenen Release-Zyklen unterliegen: Wenn im Produktmanagement neue Konzepte erdacht

werden, finden diese nach einiger Zeit einen Widerhall im System - in aller Regel nicht spontan, sondern nach den im jeweiligen Haus üblichen Zyklen.

Unter diesem Zyklus liegt noch die spezielle Frage, wie BiPRO-Nachrichten im Einzelnen interpretiert werden: Wird beispielsweise aus der Angabe des Baubeginn-Datums geschlossen, dass „Feuer-Rohbau“ als Deckung eingeschlossen sein soll, oder wird eine eigene Deckung erwartet? Die Interpretation wird also nicht durch die Nachricht selbst beeinflusst, d. h. dieselbe Nachricht impliziert je nach Implementierungsversion einen unterschiedlichen Inhalt.

Die Norm 240 gibt daher vor, dass die Services auf der technischen Ebene bereits neben dem Service-Namen auch einen 5-stelligen Versionscode enthalten, z.B. https://Anbieter-DOMAIN/Anbieter/services/hausrat/tarifrechner_2.7.0.3.2.

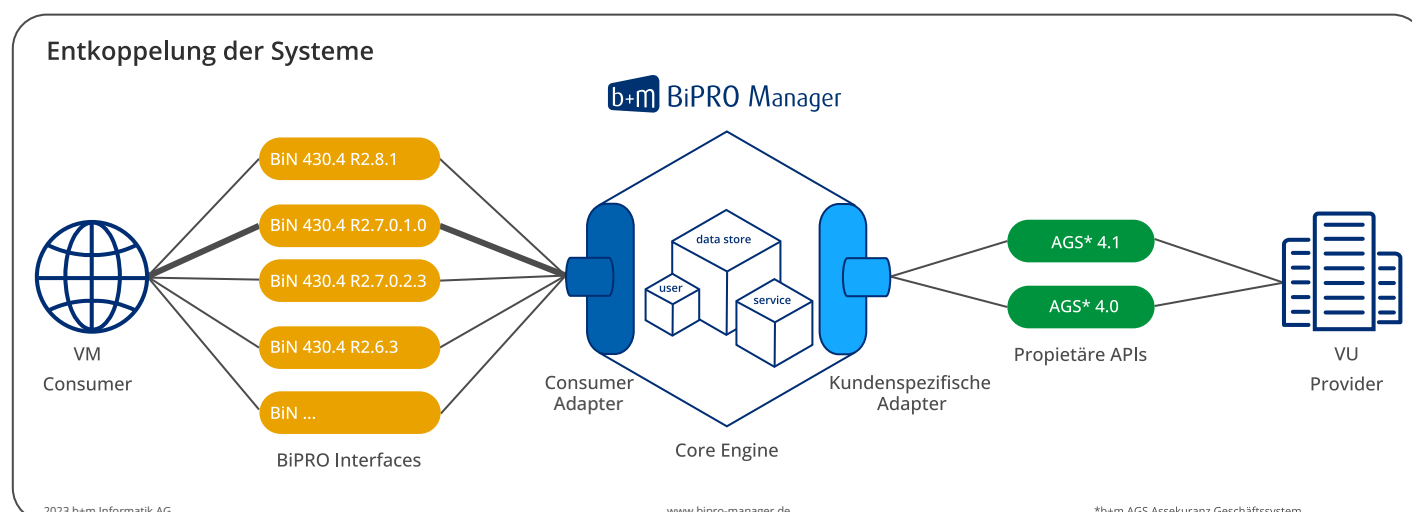
Diese Adresse, die einer klassischen Webseiten-Adresse sehr ähnlich ist, enthält also bereits einen Hinweis darauf, welche BiPRO-Version der Service versteht, hier die 2.7.0.

Weiterhin gibt sie Auskunft darüber, dass hinter diesem Service eine bestimmte Implementierung steckt, hier die 3.2. Wird also seitens des Anbieters eine Korrektur oder Erweiterung durchgeführt (beispielsweise können Fahrradanhänger separat mit übermittelt werden und sind auch mit abgedeckt), kann dies durch eine neue Implementierungsversion dargestellt werden.

Praktisch sind die unterschiedlichen Implementierungsversionen durchaus relevant, technisch erfordern sie oft aber keine Änderung. Aus diesem Grund bietet die Norm die Möglichkeit, die letzte Stelle der Versionsnummer durch einen Platzhalter „x“ zu ersetzen. So bleibt die Adresse des Services für alle Seiten konstant, allerdings müssen sich die Partner verständigen, welche inhaltlichen Änderungen sich aus der Implementierung ergeben.

Fachlich wird ein Vertrag nach einem HR-Tarif z. B. von 1992 durch eine neue BiPRO-Version voraussichtlich keine neuen Daten bereitstellen können. BiPRO bringt nach Norm 190time boxed etwa alle zwei Jahre ein neues Major-Release auf den Markt, um die Entwicklungen zu reflektieren. Ebenso enthalten die etwa dreimal im Jahr erscheinenden Minor-Releases wichtige Detailänderungen. Stellt man die Aussagen nebeneinander, wird klar, dass im BiPRO-Kontext Release-Management so gedacht werden muss, dass die physikalischen Endpunkte und die fachlichen Entitäten, aber auch die fachlichen Regeln voneinander getrennt werden müssen. Weiterhin wird deutlich, dass eine BiPRO-Infrastruktur klar zwischen technischen Endpunkten und fachlichen Entitäten, wie Verträgen oder Schäden unterscheiden muss.

▼ Abbildung 1: Die Entkopplung der Systeme



BiPRO-Manager: Aufgaben und Funktionen

Im Detail heißt dies:

- Ein BiPRO-Manager spricht viele BiPRO-Dialekte.
- Er stellt der eigenen Architektur einen stabilen Rahmen zur Verfügung und kommt mit internen Release-Wechsels zurecht.
- Er erlaubt es, neue Themen ohne Beeinflussung der bestehenden Services zu etablieren.

Bilaterale Abstimmungen und spezifische Vereinbarungen in der BiPRO-Infrastruktur

Ein wichtiger Aspekt bleibt: BiPRO-Normen wollen und sollen den Partnern die Möglichkeit geben, auch spezifische Vereinbarungen zu treffen. Insbesondere dafür sind die Aspekte der Service-Adressierung wichtig, aber natürlich auch viele bi-

laterale Abstimmungen, die – Norm hin oder her – immer noch zwischen den Häusern wichtig bleiben.

Fazit: Kluges Release-Management ist der Rahmen für erfolgreiche BiPRO-Prozesse.



THOMAS BECKMANN
Senior Consultant,
b+m Informatik AG



Ein TAUS-Mitglied zum Umgang mit dem Thema im Haus:

Service-Versionierung in der Praxis der SIGNAL IDUNA

In der Community fokussieren sich die Diskussionen rund um die Versionierung der Services vielfach stark auf die BiPRO-Release-Versionen – also z. B. 2.7.3 oder 2.8.6. Wenig Beachtung finden dabei die Provider-Releases, also die vierte und fünfte Stelle der Versionsbezeichnung (2.7.3.2.1). Wird die Norm 240 aktiv gelebt, führt aber jedes Provider-Release – egal ob Major oder Minor – zu einer Änderung der URL und löst zwingend ein To-do beim Consumer aus. Ist der Mehrwert eines neuen Releases aus Sicht eines Consumers nicht gegeben, ist auch die Motivation des Changes nachvollziehbar gering. Das wiederum führt dazu, dass

der Provider längere Zeit mehrere Endpoints parallel betreiben muss.

Eine Linderung schafft hier die Versionierung mit der „X-Version“, d. h. für die Provider-Minor-Version wird in der URL die Wildcard „X“ gesetzt, also z. B. 2.8.6.2.X. In der Praxis bedeutet das, dass der Provider über diese Version/ URL alle kompatiblen Änderungen bereitstellen kann, ohne dass ein Anpassungsdruck seitens des Consumers entsteht. Der Consumer kann die Neuerungen verwenden, muss es aber nicht. Hingegen bei Provider-Major-Releases, also inkompatiblen Änderungen seitens des Providers, ändert sich auch die URL und der Consumer muss den Change mitgehen.

Von der Wildcard-X-Version versprechen wir uns insbesondere eine Entspannung in der Zusammenarbeit mit unseren Consumern im Releasemanagement,

weil nicht jedes unserer Releases zwingend ein To-do beim Consumer auslöst. Die Anzahl der produktiven Endpoints reduziert sich ebenso. Damit einher geht aber auch eine Entkopplung der iterativen Entwicklung eines Service und der jeweiligen Wirkung auf Seiten des Consumers, d. h. am Ende mehr „Beinfreiheit“ für beide Seiten. Mehr Beachtung bedarf – wegen der unterschiedlichen Wirkung im Releasemanagement und seitens der Consumer – allerdings die Bewertung/ Entscheidung, ob die konkrete Weiterentwicklung ein Provider-Major- oder -Minor-Release darstellt.

In der SIGNAL IDUNA haben wir uns entschieden, die Wildcard-X-Version aktiv zu leben, und stellen aktuell mit jedem Major-Release auf diese Versionierung um.

Kai Kantelberg & Marcel Stephan Clostermann
SIGNAL IDUNA Gruppe

▼ WERBEANZEIGE:

HEUTE IDEE - MORGEN FERTIG

EMIL Insurance Suite - Ihr Kernsystem in der Cloud

- Vollständige Versicherungsfachlichkeit
- No-/Low-Code
- Volle Datentransparenz und Analytics
- Moderne cloud-native Technologie
- True SaaS inkl. aller Lizenzgebühren und Projektkosten
- Geringe Total Cost of Ownership (TCO)

Von 0 auf 420

Mit Vollgas zum BiPRO-Provider

die Anbindung der mitunter relevantesten Vergleicher auf der Agenda.

Ein moderner Partner in der Versicherungswirtschaft sein und die besten, schnellsten und effizientesten Prozesse bieten - das hat sich die Manufaktur Augsburg zum Ziel gesetzt. Mit dem erfolgreichen Abschluss seines Projekts zur Initialisierung von BiPRO-Services zeigt das Tochterunternehmen der SDV AG, wie man als Assekuradeur innerhalb weniger Wochen mit einem soliden Normportfolio als Provider durchstartet.

Die Manufaktur bietet seit über zehn Jahren innovative Deckungskonzepte im Bereich privater Sachversicherungen. Um das stetig wachsende Antragsvolumen zu bewältigen und den nächsten Schritt hin zu einer medienbruchfreien Bearbeitung des Neugeschäfts zu gehen, hat das Unternehmen sich dazu entschieden, seine Antragsstrecke für die Sparten Haftpflicht, Hausrat, Gebäude und Unfall vollständig zu überarbeiten. Dabei sollten selbstentwickelte Lösungen in der IT-gestützten Verarbeitung von proprietären Datensätzen externer Partner abgelöst und durch etablierte Standards ersetzt werden. Auf der Basis könne der manuelle Aufwand reduziert und gleichzeitig die Prozessqualität weiter gesteigert werden, so der Assekuradeur.

Der Einsatz eines flexiblen Standardprodukts zur Umsetzung der neuen digitalen Antragsstrecke sollte nicht nur die initialen Projektkosten gering halten, sondern durch die Verwendung von BiPRO-Normen als Branchenstandard auch Folgeaufwände in der Anbindung relevanter Vertriebspartner reduzieren - immerhin stand

BiPRO-Services für die standardisierte Kommunikation

Zur vollumfänglichen Umsetzung des Digitalisierungsprojekts - von der ersten Konzeption bis hin zum fortlaufenden Betrieb der BiPRO-basierten Antragsstrecke - setzt die Manufaktur Augsburg auf den Full-Service-Anbieter b-tix und dessen Lösung b-OX LD. Mit dem IT-Dienstleister kooperiert SDV AG selbst bereits seit Jahren im Kontext von Snoopr, der KI-basierten Suchmaschine für Spezialversicherungen.

Die b-OX LD der b-tix GmbH ist eine cloudbasierte Vernetzungsplattform, die über modernste Schnittstellen auf Basis von JSON for Linked Data verfügt sowie gleichermaßen seit jeher alle BiPRO-Normen nativ unterstützt, sowohl als Serviceconsumer als auch als Serviceprovider. Mit der Plattform hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, die Vernetzung in der Versicherungswirtschaft gesamtheitlich zu betrachten, von der Maschine-zu-Maschine-Kommunikation über die Verknüpfung von Menschen mit komplexen Systemen bis hin zur Vernetzung einzelner Datensätze untereinander, um aus den so entstehenden Beziehungen Erkenntnisse abzuleiten.

Auf Basis dieser Cloudplattform wurden innerhalb kürzester Zeit alle relevanten BiPRO-Services im Rahmen einer Dedicated Private Cloud bereitgestellt:

- Der SecurityTokenService nach BiPRO-Norm 410 sorgt für die sichere und standardkonforme Authentifizierung aller Serviceconsumer, darunter insbesondere die externen Anbindungspartner.
- Die BiPRO-Services aus dem Bereich Tarifierung-Angebot-Antrag (TAA) nach BiPRO-Norm 421 bilden den Hauptteil der neuen Antragsstrecke, von der ersten Tarifauskunft bis hin zur vollqualifizierten Antragsstellung.
- Als unterstützende Funktion steht hierbei für die Berufssuche der generische Listen- und Suchservice nach BiPRO-Norm 480 bereit.
- Der TransferService gemäß BiPRO-Norm 430 dient als Schnittstelle in Richtung der internen Bestandsführung im Backend.

Durch den eingesetzten Technologiestack sowie die hochskalierbare Cloudarchitektur setzt die Manufaktur Augsburg in Sachen Performance neue Maßstäbe weit über dem marktüblichen Durchschnitt.

Den Standard einfach mal umdrehen

Einer der Hauptaufwandstreiber in jedem BiPRO-Projekt ist die Anbindung relevanter Backendsysteme, ganz gleich welcher Service umgesetzt werden soll. Umso erfreulicher ist es, wenn diese Aufwände durch die nicht ganz marktübliche aber dennoch normkonforme Nutzung eines BiPRO-Services auf ein Minimum reduziert werden können.

Während der TransferService nach Norm 430 in der Praxis zumeist dazu genutzt wird, Daten und Dokumente vom bestandsführenden Unternehmen in Richtung angebundener Vertriebspartner zu übermitteln, wird im Falle der Manufaktur Augsburg dieser Service auch für den hausinternen Datentransport genutzt: Das zur Bestandsführung und Abrechnung eingesetzte System openVIVA der mb Support GmbH verfügt out-of-the-

box über einen BiPRO-Client, der gemäß Norm 430 von einem Provider bereitgestellte Daten und Dokumente abrufen kann. Was liegt also näher, als den ohnehin bereits vorhandenen Postkorb der b-OX LD zu nutzen, um die via TAA-Service eingereichten Anträge zu importieren?

Der Postkorb der b-OX LD ist der zentrale Dreh- und Angelpunkt in der Vernetzung und verfügt über zahlreiche Schnittstellen, unter anderem auf Basis von BiPRO-Normen, sowie über eine moderne Benutzeroberfläche, die bei Bedarf für die Mensch-Maschine-Kommunikation genutzt werden kann. Anträge, die über einen BiPRO-TAA-Service eingereicht werden, landen im Posteingang der Manufaktur Augsburg. Von dort aus werden sie automatisch und umgehend über den Postausgang an einen Systemnutzer für openVIVA weitergeleitet. Dieser hat im Anschluss daran die Möglichkeit, über die BiPRO-Schnittstelle nach Norm 430 die Anträge als BiPRO-Consumer abzurufen, sodass die Antragsdaten innerhalb von openVIVA vorliegen.

Mehr als nur BiPRO

Nicht nur die BiPRO-Services stammen aus dem Hause b-tix: Die b-OX LD stellt auf Wunsch der Manufaktur Augsburg mit dem Rechenkern ebenso das Herzstück des TAA-Services bereit. Auf Basis der fachlichen Vorgaben des Assekuradeurs hat das Expertenteam der b-tix GmbH das Rechenmodul der Plattform konfiguriert, sodass anhand der Angaben aus den BiPRO-Anfragen der korrekte Beitrag ermittelt und dem Aufrufer gegenüber angezeigt wird.

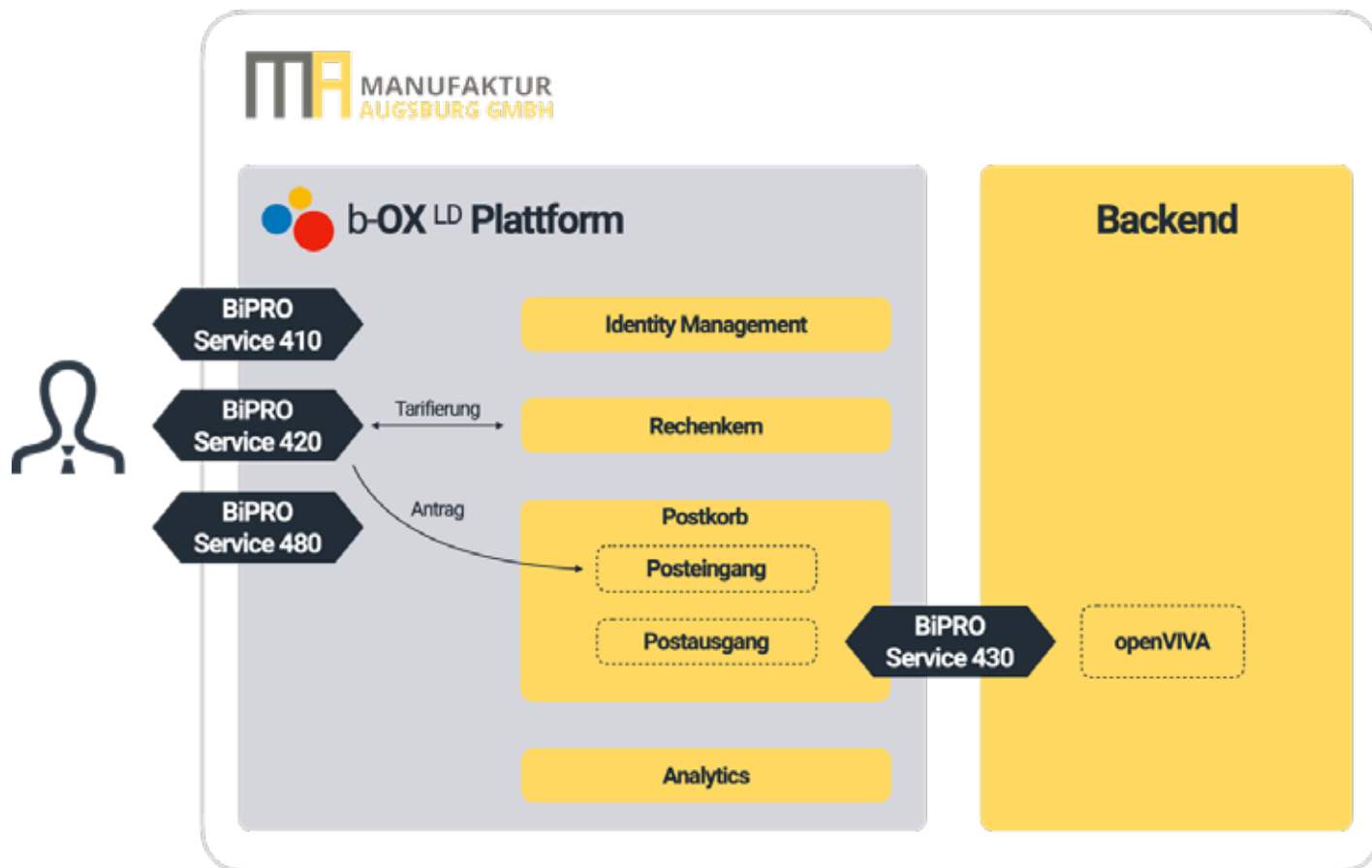
„Bei der Entwicklung der Basistechnologie unseres Rechenmoduls stand neben einer bestmöglichen Performance gleichermaßen ein Höchstmaß an Flexibilität im Vordergrund. Unser Ziel ist es, auch komplexeste Versicherungsprodukte in all ihren Facetten abbilden zu können und ebenso unseren Kunden die Möglichkeit zu bieten, schnell und unkompliziert auf Entwicklungen am Markt zu reagieren.“ so Pascal Popp, Product Owner der Vernetzungsplattform b-OX LD.

Von dieser Flexibilität profitiert nun die Manufaktur Augsburg: Durch den vollintegrierten Rechenkern bleibt der Assekuradeur jederzeit handlungsfähig und kann auf Basis beliebiger fachlicher Attribute dy- ►

namisch die Beiträge anpassen - und das ohne aufwändige Entwicklungs- und Deploymentprozesse.

„Jederzeit handlungsfähig bleiben“ ist nicht nur im Kontext der Beitragsgestaltung relevant, sondern betrifft alle Aspekte rund um den Betrieb von BiPRO-Services, weiß Pascal Popp: „Monitoring, Analytics und das präventive Störfallmanagement sind kritische Aspekte im Servicebetrieb. Oft werden diese insbesondere bei selbstentwickelten BiPRO-Services vernachlässigt - im Falle des Störfallmanagements sehr zum Leidwesen angebundener Vertriebspartner, die bei technischen Störungen oder fachlichen Unstimmigkeiten zuerst betroffen sind.“

Kennzahlen erheben, überwachen und auswerten ist deshalb auch bei der Manufaktur Augsburg von Beginn an von besonderer Bedeutung. Dies gilt einerseits für technische Informationen wie beispielsweise zur Performance der jeweiligen BiPRO-Services, andererseits auch für fachliche KPIs auf Basis der ein- und ausgehenden BiPRO-Nachrichten. Durch die umfassenden Analytics-Funktionalitäten der b-OX LD hat die Manufaktur Augsburg die Möglichkeit, alle transportierten Attribute auszuwerten. Wie ist die Conversion Rate, also das Verhältnis zwischen Preisberechnungen und tatsächlich eingereichten Anträgen, der angebotenen Versicherungsprodukte am BiPRO-Service im Jahresverlauf? Bei welchen Risikofragen wird der Antragsprozess in der Sparte Unfall am häufigsten abgebrochen? Antworten auf diese und weitere Fragen sind für den Assekurateur auf Basis der b-OX LD



nun möglich und erlauben fundierte, datengetriebene Entscheidungen.

BiPRO, und dann...?

Wer die besten, schnellsten und effizientesten Prozesse der Branche bieten möchte, braucht starke Partner, die nicht nur genau wissen, worauf es bei der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft ankommt, sondern an allen Stellen mit anpacken. Das hat die Manufaktur Augsburg für sich erkannt und ist innerhalb weniger Wochen auf Basis der b-OX LD zum BiPRO-TAA-Provider geworden. Das Team auf Seiten von b-tix begleitet den Assekurateur nun fortlaufend und übernimmt sowohl den Betrieb der Lösung inkl. Onboarding als auch

den Support gegenüber den Consumern.

„Wir haben uns einfach für den richtigen Partner entschieden.“, so Philipp Paula, Inhouse Consultant der Manufaktur Augsburg und Hauptverantwortlicher für das gemeinsame Projekt. „Das Team von b-tix hat in Sachen technischer Umsetzung, Kommunikation und Support echt einen guten Job gemacht. Daher freuen wir uns, diese Partnerschaft weiter auszubauen und gemeinsam erfolgreich zu sein.“

Durch die eingesparten Aufwände in der manuellen Antragsbearbeitung bleibt der Manufaktur Augsburg nun genug Zeit, bereits die nächsten Projekte mit dem Düsseldorfer IT-Dienst-

▲ Abbildung 1: Die b-OX LD Plattform der b-tix GmbH

leister in Angriff zu nehmen. Schließlich wäre ein moderner Tarifrechner für ausgewählte Vertriebswege eine feine Sache, und die Bestandsumdeckungsprozesse ließen sich auch noch digitalisieren...



PASCAL POPP
Product Owner
und Key Account
Manager,
b-tix GmbH

Update: BiPRO Österreich

Die RNext-Gruppe TAA Kfz in Österreich startete im Sommer 2019 mit ausschließlich österreichischen Mitgliedern. Da es derzeit keine flächendeckende Implementierung der RClassic-TAA-Normen in Österreich gibt, ist RNext eine willkommene Alternative. Nach einem Erstentwurf (Proof of Concept) der API, in dem der Fokus sehr stark auf der Datenmodellierung lag, wurde der erste Code-Freeze bereits Ende 2019 von den Gruppenmitgliedern vorgenommen. Ein Code-Freeze beschreibt das Commitment der RNext-Gruppe, diesen entwickelten Stand der RNext-API auf einem produkti-

onsnahen System zu „verproben“ und somit praxisnah zu belegen, dass die Ideen und Konzepte funktionieren, wie eine RNext-TAA-Norm aussehen sollte. Durch verschiedene Repriorisierungen in den einzelnen Unternehmen konnte die Erstimplementierung erst Ende 2020 bzw. Anfang 2021 erfolgen. Die Implementierenden, bestehend aus Serviceanbietern (Providern) und Serviceabnehmern (Consumern), trafen sich im Herbst 2021 erneut, um über die weitere Roadmap zu entscheiden und sich über die „Lessons Learned“ aus der Erstimplementierung auszutauschen. Weitere Mitglieder, sowohl auf Seite der Provider wie auch auf der Seite der Consumer wurden auf dieses Vorhaben aufmerksam und schlossen sich der RNext-Gruppe an, um eigene Ideen in die weitere Entwicklung einzubringen und die Schnittstelle mit ihren Partnern zu implementieren. Der Scope der zweiten Iteration der Schnittstellenentwicklung wurde festgelegt. Dabei sind vor allem Prozesse in den Vordergrund gerückt. Während man sich zu Anfang noch sehr stark an den TAA-Prozessen in RClassic orientiert hatte, entdeckte man nun schnell, dass die neue Architektur auf Basis von JSON/REST, OpenAPI sowie Microservices auch die Abbildung weitaus interessanter Use Cases ermöglicht.

Ende Juni 2022 wurde die zweite Iteration abgeschlossen. Das Ergebnis war ein weiterer Code-Freeze, der von der RNext-Gruppe gemeinschaftlich beschlossen wurde und derzeit von den Gruppenmitgliedern implementiert wird. Ziel der RNext-Gruppe ist es, bereits etablierte Prozesse, die es im TAA-Bereich zwischen Maklern und Versicherern gibt, mit der neuen Schnittstelle abzubilden. Ebenfalls soll die Schnittstelle für die Kommunikation zwischen eigenen, hausinternen Portalen und dem „Backend“ verwendet werden, um Kosteneinsparungen zu fördern und Mehrfachentwicklungen zu vermeiden. Zusätzlich soll auch neuen Marktteilnehmern, die z. B. außerhalb der Versicherungsbranche tätig sind, eine Möglichkeit gegeben werden, in den TAA-Prozess einzusteigen. Dieses hochgesteckte Ziel wurde relativ einfach mit einem Use Case beschrieben: „Stupid Client“.

Die zunächst despektierlich klingende Beschreibung meint einen „Client“, also einen Serviceabnehmer, der nicht die tiefe Kenntnis über Kfz-Versicherungsprodukte hat und

ebenfalls keine impliziten Regeln kennt. Im Gegensatz wird mit „smart Consumer“ ein Serviceabnehmer beschrieben, der die Produkte der Anbieter genau kennt und somit z.B. weiß, dass 350 Euro Selbstbeteiligung im Tarif 2023 in der Vollkasko bei der Pfefferminzia möglich sind, aber nicht bei der Banania.

Die Teilnehmer der RNext-Gruppe stellen sich bei einem „Stupid Client“ z.B. ein selbstfahrendes Auto vor, am besten noch ein „shared car“, mit dem jeden Tag eine andere Person fährt. Der Anspruch ist es, dass dieses Auto sich über die neue RNext-TAA-Kfz-Schnittstelle selbst versichern könne. Viele Marktteilnehmer werden jetzt sagen, das sei doch gar nicht so einfach. Woher soll das Auto denn wissen, welchen Selbstbehalt es bei der Banania in der Haftpflicht gibt und welchen bei der Vollkasko? Und wie soll das funktionieren mit providerspezifischen Erweiterungen und Antragsfragen, wenn das Auto ebenfalls einen Vergleich macht, um eine möglichst günstige Versicherung für die Insassen zu finden? Natürlich sind diese Fragen gar nicht so einfach zu beantworten. Es werden aber in der RNext-Gruppe TAA Mechanismen aufgezeigt, wie so etwas mit z. B. einem Listenservice für Selbstbehalt funktioniert und ob der Client vor der Tarifierung automatisiert abfragt, welche Werte gesetzt werden dürfen. Ebenfalls wird ein Szenario durchgespielt, bei dem man die Antragsfrage „Hatten Sie schon mal einen Unfall?“ mit „Ja“ beantwortet und das dann zu einer Folgefrage führt: „Wann war der Unfall?“.

Abgerundet wird die Schnittstelle durch einen Mechanismus für providerspezifische Erweiterungen, den es in TAA wohl noch eine ganze Weile geben wird, weil sich verschiedene Produkthanbieter voneinander unterscheiden wollen. Da wo es angebracht ist, lassen sich Bausteine der Schnittstelle gezielt „customizen“. Eine automatisierte Codegenerierung der Schnittstelle für Provider ist dabei weiterhin möglich. Gleichzeitig kann der Consumer ebenfalls einen „Stack“ für seinen Client generieren, auch wenn er mit unterschiedlichen Produkthanbietern zusammenarbeitet und diese sich in der providerspezifischen Erweiterung unterscheiden. In anderen Worten wurde der Schnittstelle durch die Modularität und Feingranularität die Möglichkeit gegeben, zukünftig völlig neuartige Produkt anzubieten. Tarifwechsel (auch täg-

liche(!)) sind nun auch kein Thema mehr, da es dafür keine Schnittstellenanpassung mehr auf Consumerseite geben muss. Durch diese Dreifaltigkeit der Schnittstelle in Bezug auf die Verwendung durch Makler, das eigene Portal sowie auch branchenfremde Clients wurde sozusagen „Embedded Insurance“ einfach mitgedacht. Die Teilnehmer der RNext-Gruppe konzentrieren sich derzeit primär darauf, die Schnittstelle den jeweiligen Vertriebspartnern anzubieten oder auch auf firmeninterne Anwendungen auszuweiten. Aber die Teilnehmer sind froh, für die Zukunft gewappnet zu sein, auch wenn dies eigentlich nur ein Nebenprodukt war und nicht im Fokus stand.

Die derzeitige Implementierungsphase der zweiten Iteration hält noch an, wobei die Teilnehmer schon einen weiteren Scope ins Auge gefasst haben, so dass es mit einer dritten Iteration weitergehen und die Schnittstelle weiter ausgebaut werden soll. Zwei neue Features seien an dieser Stelle genannt. Und zwar ist es angedacht das typische Consumer-Provider-Pattern aufzubrechen und eine Art „Push-Benachrichtigung“ zu integrieren. D.h. wenn ein Provider einen Antrag verarbeitet und dieser aus diversen Gründen nicht synchron abgeschlossen werden kann, informiert der Provider den Consumer über die Statusänderung des Antrags. So wechselt der Antrag den Status von „in Prüfung“ zu „Policiert“. Dieses soll aber ohne eigene Authentifizierungsservices des Providers gegenüber dem Consumer auskommen. Technisch betrachtet handelt es sich um einen „Callback-Service“, so dass der Consumer auf ressourcenfressendes Polling verzichten kann und damit die Kommunikationsstrecke zwischen Provider und Consumer entlastet. Desweiteren will man nun die ersten Bestandsservices im Bereich von Kfz angehen, da die Teilnehmer den gesamten Lebenszyklus einer Kfz-Versicherung über die Schnittstelle abbilden möchten.



DR. KAMIL BIEDER
Bereichsleiter IT und Normung,
BiPRO e.V.

**Werden Sie
BiPRO-Follower
auf LinkedIn**



#BiPROverbindet

b+m BiPRO Manager

Prozesse. Digital. Effizient.



Geschäftsvorfall	Norm	Teilprozess	IT System-Status
Tarif	421	42001	521 PHV tarifiert
Angebot	421	42005	123 PHV angeboten
Antrag	421	42007	231 PHV polliert
Vertrag	502.2	50001	783 PHV Auskunft erteilt
Vertrag	502.2	50202	25 PHV Bankverbindung geändert
Schaden	503	50301	12 PHV Schäden eingegangen

SOFTWARE FÜR DIE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

BiPRO Projekte beschleunigen

Lernen Sie jetzt den b+m BiPRO Manager kennen:

- Eigenständiges, modulares System
- Hohe Skalierbarkeit
- Unterstützung mehrerer BiPRO-Releases und mehrerer Versionen der Anbindung
- Auf Consumer- und Providerseite einsetzbar
- RClassic- und RNext-fähig
- Standard-Adapter für schnelle Anbindung
- Als SaaS und On Premise

Erfahren Sie mehr auf

www.bipro-software.com



Informatik AG | Rotenhofer Weg 20 | 24109 Melsdorf | bipro@bmiag.de | +49 4340 404 5555

▲ WERBEANZEIGE:

get PROZESSBOTE

IMPRESSUM

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

HERAUSGEBER:

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

REDAKTION

Jonas Scharner,
Petra Ahrendt,
Kai Yves Linden,
Andrea Sylvester,

GESTALTUNG, SATZ UND LAYOUT:

Jan Wyes

ERSCHEINEN:

unregelmäßig

BiPRO
Prozesse | Normen | Community

www.bipro.net
+49 2132 75901-0

