



## 84 PROZENT DATENSYNCHRONISATION

24 AUG, 2016 TOOLS

**Einmal im System braucht ein Vertrag nie wieder angefasst werden – nie wieder“ – dieses Statement veröffentlicht blau direkt in diesen Tagen und BiPRO ist weiter, als gedacht.**

Wie weit Digitalisierung bei blau direkt vorangeschritten ist, zeigt der Lübecker Pool mit seinem aktuellen Projekt zum Datenaustausch. Der Maklerpool lässt verlauten, er habe bereits zum 18. August eine Synchronisationsrate von 84 Prozent erreicht. Damit ist der Abgleich der wichtigsten Vertragsdaten mit den angeschlossenen Versicherern gemeint. Automatisierte Prozesse riefen

dafür fortwährend die Vertragsdaten ab.

**Beispiel:** ändere sich ein Beitrag oder würde ein Vertrag storniert, so würde diese Information dem Makler innerhalb von 30 Minuten im System hinterlegt. Somit liegt zu jedem synchronisierten Vertrag auch ein exakter valider Datenbestand vor. Dies bedeutet einen Informationsvorsprung für den Makler, noch bevor der Kunde die Information per Post erhält.

Der Datenaustausch basiere auf den Standards von BiPRO, deshalb verstehen die Verantwortlichen bei blau direkt die Aussagen nicht, dass viel zu wenige Versicherer Daten über BiPRO zur Verfügung stellen würden. Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer bei Dionera, dem Softwarehaus, dass das Projekt für blau direkt durchführt äußert sich dazu wie folgt:

“*„Reden wir über die digitale Übermittlung von Daten, so müssen wir zwei Themenbereiche getrennt betrachten: Die technische Seite, die die Datenübertragung ermöglicht und die fachliche Seite, welche Daten tatsächlich übertragen werden. Wenn auch fachlich noch viel Potenzial ungenutzt bleibt, so haben den technischen Teil bereits heute fast alle relevanten Versicherer realisiert.“*



Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer bei Dionera, dem Softwarehaus

Das alleine bringt zwar noch keine Daten ins Haus von blau direkt, ermöglicht den Lübeckern aber einen cleveren Schachzug. Weil die BiPRO-Bestandsauskünfte selbst kaum umgesetzt seien, nutze man die vorhandenen BiPRO-Schnittstellen um vollautomatisiert GDV- und Excel-Dateien über die Dokumentenaustauschnorm 430 zu beziehen. Diese ist mittlerweile überwiegend in der Versicherungswirtschaft umgesetzt. Die GDV- und Excel-Dateien werden anschließend durch einen weiteren Dienstleister in ein BiPRO-Format konvertiert und dann von Dionera für die von blau direkt Partner genutzten Systeme aufbereitet.

Dabei werden nicht nur die Daten der blau direkt angeschlossenen Makler mit denen der Versicherer abgeglichen und vollautomatisch synchronisiert. Auch alle damit verbundenen Prozesse wurden bei der Gelegenheit automatisiert. Taucht im Bestand des Versicherers beispielsweise ein zuvor zur Übertragung veranlasster Vertrag auf, wird dieser im blau direkt Bestand aktiviert. Automatisch wird das Forderungsmanagement aktiviert und der Kunde sowie Makler erhalten eine automatisierte Email darüber. Eine manuelle Bearbeitung des Vorgangs ist somit nicht mehr nötig.

Diese Vorgehensweise beschleunige alle Unternehmensprozesse und spare Personalkosten mit einem erheblichem Ausmaß. Insgesamt wurde die Umsetzung bis dato mit 138 Versicherern mit eigenständiger BAFin-Nummer perfektioniert. Das entspreche 84,3 Prozent des aktuellen Versicherungsbestandes der blau direkt Partner. Bei einem Vertrag entsteht ein Teil der Arbeit bei Abschluss.

Oliver Pradetto erläutert:

“*„Über die Jahre muss der Vertrag aber immer wieder bearbeitet werden. Bei Beitragsänderungen, Versicherungssummenänderungen, Ein- und Ausschlüssen, Mahnungen und vielen anderen Vorgängen. Ein durchschnittlicher Maklerbetrieb wendet dafür ca. 30 bis 60 Prozent seiner Arbeitszeit auf. Rechnet man diese Aufwände in Kosten um, entspricht dies dem Wert eines Sachbestands mit etwa 8 Prozentpunkte der Courtage.“*



Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt

Bei einer Durchschnittscourtage für Sachversicherungen von 25 Prozent investiert der Makler fast 30 Prozent der laufenden Einnahmen, in die Pflege und Aktualisierung seines Vertragsbestands.

Pradetto bekräftigt :

“*„Die Partner von blau direkt können diese Ausgaben einsparen und durch den gewonnenen Freiraum in andere Themen und Aufgaben investieren. Aktuell kann das niemand außer uns.“*

blau direkt behauptet damit nach eigenen Angaben die Technologieführerschaft, denn es könne Jahre dauern, bis andere MVP-Hersteller, Pools und Vertriebe ein vergleichbares Niveau erreichen würden.

Bild: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2) © Dionera GmbH (3) © blau direkt GmbH & Co. KG