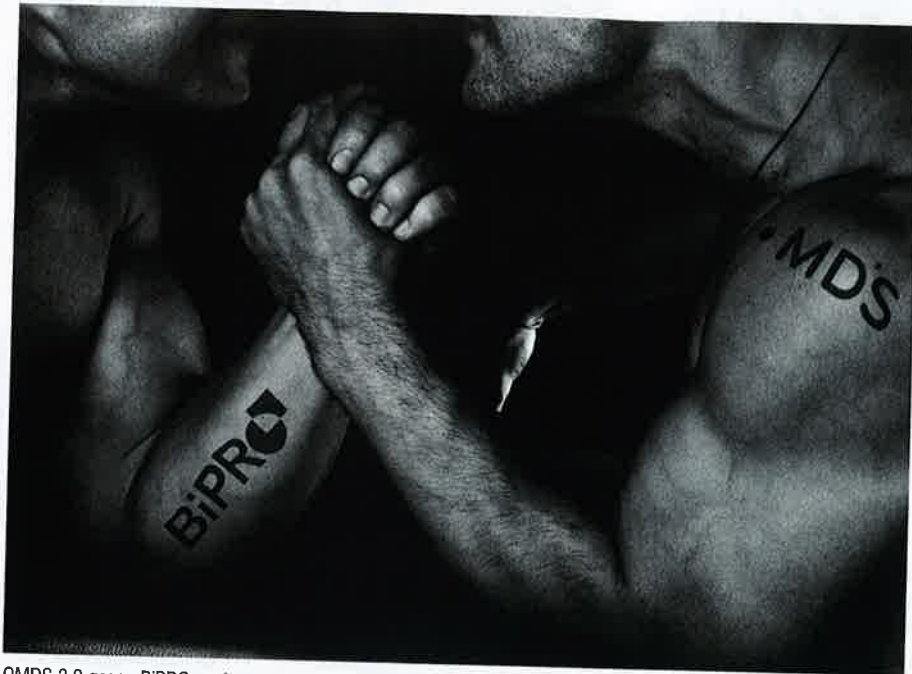


# Schnittstellen-Konflikt

Zwei Schnittstellenlösungen für Versicherungen kämpfen in Österreich derzeit um die Vorherrschaft. Ohne sie bliebe die Digitalisierung auf der Strecke.



OMDS 3.0 gegen BiPRO, so lautet der Kampf der sich derzeit im Hintergrund der Versicherungswirtschaft abspielt. Egal wie er ausgeht, die Makler werden langfristig profitieren.

In der Versicherungsbranche dreht sich derzeit alles um das Thema Digitalisierung. Millionenbudgets werden investiert, um sich fit für die Zukunft zu machen. Das zeigt unter anderem die aktuelle PwC-Umfrage „Insurance Banana Skins 2017“, für die weltweit Versicherungsfachleute und Branchenbeobachter alle zwei Jahre nach den größten Risiken für die Branche befragt werden. Die Bewältigung des technologischen und strukturellen Wandels bereitet der Versicherungsbranche weltweit derzeit die größten Sorgen. Dass es mit Geld allein nicht getan ist, zeigt ein aktuelles Problem der Österreicher: Um den technologischen Wandel in Angriff nehmen zu können, benötigt man – auch – einen Standard für die Kommunikation mit den Marktteilnehmern. Genau daran wird derzeit unter Hochdruck gearbeitet. „Das Problem besteht darin, dass es mit den Maklern keine Kommunikationsstandards gibt. Viele Jahre wurde darüber gesprochen, dass der österreichische Maklerdatensatz OMDS entsprechend verbessert werden muss; passiert ist allerdings nicht viel. In der Praxis wird immer noch von Zetteln abgeschrieben“, be-

klagt Philip Steiner, Vorstand der Nürnberger Versicherung. Es besteht allerdings Hoffnung. Seit 2016 kommt Schwung in die Sache. Kurioserweise kommt es neuerdings sogar zu einem Wettstreit zweier unterschiedlicher Standards. Auf der einen Seite gibt es den in Deutschland entwickelten BiPRO-Standard des Düsseldorfer Brancheninstituts für Prozessoptimierung. Er wurde hierzulande erstmals Anfang 2016 einem größeren Publikum vorgestellt. Steiner, der seitdem als BiPRO-Sprecher fungiert, will auch nicht von einem Kampf, sondern eher von einem Wettlauf um die besten Lösungen sprechen: „Unser Ziel war es von Anfang an, dem kleinen Makler zu helfen, seine Verwaltung zu optimieren. Nur so kann dieser langfristig überleben. Dazu braucht es eben vernünftige Schnittstellenlösungen.“

## VVO seit Anfang 2016 aktiv

Auf der anderen Seite hat sich auch der österreichische Versicherungsverband (VVO) dem Thema angenommen und verschiedene Lösungsmöglichkeiten untersucht. Der zuständige Leiter der Abteilung EDV und Statistik

beim VVO, Andreas Halleemann, erinnert sich: „Anfang 2016 wurden wir mit dem Thema befasst, eine neue, einheitliche Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen zu ermöglichen. Im Zuge dessen haben wir uns verschiedene Lösungen angesehen. Es gibt hier ja in einzelnen europäischen Ländern unterschiedliche Modelle. Die deutsche BiPRO-Lösung kam dann in die engere Auswahl. Zusätzlich hat die österreichische Generali Versicherung angeboten, ihre Schnittstellenlösung kostenfrei zur Verfügung zu stellen.“

## Herbe Niederlage

Sah es anfangs noch so aus, als würde der BiPRO-Standard auch in Österreich das Rennen machen, setzte es für die Befürworter der deutschen Lösung jedoch eine Niederlage. Das Komitee für Betriebsorganisation und Datenverarbeitung im VVO sprach sich nämlich gegen BiPRO und für eine eigene österreichische Lösung aus. Zu den Hintergründen dieser Entscheidung erklärt Halleemann: „Letztlich gab es mehrere Abstimmungen, in denen sich die Versicherungsbranche dann für die Generali-Lösung entschieden hat. Für diese Lösung sprach, dass die Branche in den vergangenen 20 Jahren bereits in den OMDS investiert hat, dieser dient nun auch als Basis für die neue Lösung, den österreichischen Maklerdatenservice OMDS 3.0. Somit war es naheliegend, in diese Richtung weiterzugehen.“ Die Abstimmung im VVO fiel laut Halleemann klar mit elf zu sieben für OMDS 3.0 aus. Manche Branchenbeobachter werten dies jedoch nicht als Vernunftentscheidung, sondern als Kniefall vor den großen heimischen Versicherungen. Der Verdacht: Die Marktführer wollen via OMDS 3.0 und der engen Zusammenarbeit mit der Together-Plattform ihr Geschäftsmodell schützen und der Konkurrenz aus Deutschland nicht Tür und Tor öffnen. Das wäre aus Sicht der heimischen Versicherungen auch legitim. Halleemann will dies trotzdem nicht bestätigen und erklärt, dass es verschiedene Gründe gab, die gegen den BiPRO-Standard gesprochen haben. Und sogar für BiPRO-Sprecher Steiner ist die „Verschwörungstheorie“ unlogisch:



Philip Steiner, Nürnberg: „Wir setzen uns weiter für den BiPRO-Standard ein.“



Andreas Halleemann, VVO: „Letztlich hat sich die Versicherungsbranche für die Generali-Lösung entschieden.“



Andreas Büttner, Arisecur: „Die Allianz ist der erste große österreichische Versicherer, der BiPRO einführt.“

„Die meisten deutschen Versicherungen sind doch längst am österreichischen Markt aktiv, was sollte man da schützen wollen?“

Angesprochen auf die Hintergründe zu dieser Entscheidung meint der VVO-Mann, dass es etwa einige Unterschiede zwischen dem deutschen und dem österreichischen Markt gibt und der BiPRO-Standard für Österreich erst dementsprechend angepasst werden hätte müssen. Halleemann: „Wir mussten uns entscheiden, ob man lieber die Adaptierung des BiPRO vornehmen möchte oder den OMDS 3.0 aufbaut. Zudem hätten die Versicherungen bei BiPRO einen Mitgliedsbeitrag zahlen müssen, das ist bei OMDS 3.0 nicht der Fall.“

Das Argument mit der nötigen Adaptierung kann Steiner allerdings nicht nachvollziehen: „Wir hatten dieses Jahr einen eintägigen Workshop, in dem konnten wir alle für Österreich notwendigen Adaptierungen abarbeiten.“ Für Steiner ist aber die Entscheidung des VVO kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. „Wir setzen uns weiter für den BiPRO-Standard ein und sehen auch, dass immer mehr Maklerverwaltungsprogramme auf BiPRO setzen oder Interesse daran haben.“

### Vorreiter Arisecur

Einer der heimischen Maklerpools, der schon lange auf BiPRO setzt, ist Arisecur. Das Unternehmen nutzt dazu die Technik seiner deutschen Muttergesellschaft Blandirekt, einer der größten deutschen Versicherungsvertriebe. Dort arbeitet man bereits seit Jahren mit BiPRO. Dementsprechend sind nicht nur die Datensynchronisation und die Dokumenten-

lieferung bereits im System etabliert, es werden auch sämtliche Folgeprozesse vollautomatisch erledigt. Für Arisecur bedeutet das in der Praxis, dass mit jeder Anbindung eines Versicherers über den BiPRO-Standard praktisch keinerlei Verwaltungsarbeiten mehr per Hand durchgeführt werden müssen. Erhält der Pool beispielsweise einen Nachtrag mit einer Beitragserhöhung, wird das Dokument nicht nur passend zum richtigen Vertrag archiviert, auch der Beitrag wird im System geändert, das Forderungsmanagement angepasst und der betreuende Makler informiert. Künftig wird der Kunde sogar vollautomatisiert im Namen des Maklers über Alternativen in Kenntnis gesetzt.

### Allianz führt BiPRO ein

Arisecur-Geschäftsführer Andreas Büttner berichtet, dass dies in Österreich bereits mit Versicherungen wie Gothaer, WWK, HDI Leben, Dialog, Continentale, Europa und Janitos funktioniert. „Und in Kürze kommt neben der Nürnberger, Wüstenrot und Muki auch die Allianz hinzu. Damit haben wir den ersten großen Versicherer in Österreich auf BiPRO umgestellt. Wir bekommen dadurch tagesaktuell und automatisiert die Bestandsdaten eingeliefert, inklusive sämtlicher Dokumente. Die Daten werden von uns automatisch dem Kunden zugeordnet, dieser kann anschließend über eine App auf alles zugreifen“, beschreibt Büttner die Vorteile. Spricht man mit dem Arisecur-Geschäftsführer, wird schnell klar, dass es für ihn um viel geht: Zum einen könnte BiPRO das Wachstum der Blandirekt-Tochter

hierzulande deutlich beschleunigen, zum anderen bietet sich ein enormes Einsparungspotenzial. „Würden wir alles über BiPRO abwickeln, könnten wir bis zu 70 Prozent der Gesamtkosten einsparen. Es würde sich dann alles digital und vollautomatisch abspielen. In Deutschland wird bei Blandirekt zum Beispiel alle sieben Minuten bei den Versicherungen abgefragt, ob sich Daten bei den Verträgen verändert haben. Schaut der Berater dann in sein Kundenverwaltungssystem, dann sieht er denselben Stand, wie ihn auch die Versicherung sieht.“

### Warten auf OMDS 3.0

Inwieweit sich der BiPRO-Standard auch bei anderen Pools und Versicherungen weiter etablieren kann, wird wohl nicht zuletzt davon abhängen, wie rasch der OMDS 3.0 aus den Startlöchern kommen wird. Laut Halleemann befindet man sich mittlerweile auf einem guten Weg in der Umsetzungsphase: So konnten etwa schon die ersten Normen zum neuen österreichischen Standard präsentiert werden. In einem Schritt wurden etwa die Standards für Identifikation und Kommunikation, Dokumentenaustausch, Datenübertragung, Maklerdatensatz und Deep Links festgelegt. Zurzeit sind weitere Prozesse in Ausarbeitung, dazu trifft sich einmal pro Woche eine eigene Arbeitsgruppe von Versicherungen und Softwareproduzenten. Aktuell sieht es zumindest danach aus, als ob beide Standards nebeneinander bestehen bleiben. Etliche Versicherungen werden wohl beide Systeme umsetzen, für den Makler kann dies nur von Vorteil sein.

GEORG PANKL |

Foto: © Alfred Anzt, Kurt Patzak, Mariene Fröhlich