


Vertriebe und Pools machen Versicherern Druck bei Datenaustausch

 dfpa.info/versicherungen-news/vertriebe-und-pools-machen-versicherern-druck-bei-datenaustausch.html

Der Datenaustausch mittels des Brancheninstituts für Prozessoptimierung (BiPRO) nimmt weiter Fahrt auf. Immer mehr „Consumer“, dazu gehören Vertriebe, Pools und Softwarehersteller, setzen die Standards um. Nun fordern diese mehr Geschwindigkeit, so meldet der Maklerpool Blau direkt.

Ein Problem für die Versicherer sei dabei nicht zuletzt der ehrgeizige Ansatz des Datenaustauschprojekts. Für sie sei der Datenaustausch mit Vermittlern nur eine von vielen technischen Herausforderungen. Gleichzeitig müssten immer wieder neue gesetzliche Vorlagen umgesetzt werden, sodass die Versicherer nur Schritt für Schritt den Wünschen der Vermittlerbetriebe nachkommen können. Da die BiPRO mittlerweile für eine Vielzahl an Datenaustauschvorgängen Standards definiert hat, seien sich viele Versicherer darüber im Unklaren, wie sie ihre Prioritäten setzen sollten. Lange Zeit herrschte darüber auch unter den Nutzern Uneinigkeit. Nun einigten sich die wichtigsten Consumer auf eine Reihenfolge. In der Liste der Unterstützer finden sich Softwarehersteller wie Assfinet, IWM, Zeitsprung und SmartInsurtech, Pools wie Blau direkt und BCA sowie Vertriebe wie MLP und SwissLife Select. Mit dem VDVM stellt sich auch ein Vermittlerverband hinter die Initiative.

Im Kern erklärt die Gruppe, wie und in welcher Reihenfolge die Umsetzung der nächsten Standards aus ihrer Sicht wünschenswert wäre. Obwohl die Erklärung keine konkreten Forderungen in der zeitlichen Implementierung stellt, dürfte das Schreiben Versicherer unter Zugzwang setzen. Schließlich könne sich jeder Versicherer vorstellen, wie die Vertriebe reagieren, wenn die Mehrheit der Versicherer die Wünsche nach mehr Effizienz erfüllt hat, das eigene Unternehmen diese Bedürfnisse aber nicht befriedigt.

„Nachdem wir seit zwei Jahren mahnen, haben wir nun insgesamt vier Produkthanbieter aus unserem aktiven Angebot entfernt. In unseren Vergleichsrechnern sind diese nicht mehr zu finden“, erklärt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von Blau direkt. „Mit jedem neuen Antrag wächst der Stapel manueller Arbeit. Ineffiziente Vermittlungsprozesse können wir nicht länger aufrechterhalten.“ Den Angaben des Pools zu Folge habe die Streichung der Anbieter zu keinerlei Umsatzeinbußen geführt. Den angeschlossenen Partnern seien die Arbeitersparnisse mittlerweile wichtiger als einzelne Produkte. Fehle ein Anbieter, wählten diese einen anderen Produktgeber aus. Obgleich der Schritt drastisch wirke, gehe der Pool bereits weiter und setzt Produktgeber noch weiter unter Druck, wie Marcel Canales, Prozessplaner und ebenfalls Geschäftsführer von Blau direkt erklärt: „Natürlich tut es den Versicherern weh, wenn sie kein Neugeschäft mehr erhalten. Unser Problem lösen wir damit aber noch nicht, denn alles, was bis dahin im Bestand ist, muss weiterhin manuell aufwendig bearbeitet werden. Darum haben wir betroffenen Anbietern angekündigt, dass wir die entsprechenden Bestände ab April 2018 gezielt umdecken.“

Zwar hoffe der Pool, dass die Umdeckung schlussendlich nicht notwendig werde und die säumigen Anbieter bis dahin verbindlich entsprechende Umsetzungsinitiativen zusagten, aber für den Fall der Fälle wurde vorgesorgt: Mit einem digitalen Versicherer wurden passende Konzepte vereinbart und das Unternehmen plane, die betroffenen Bestände innerhalb eines Jahres um 70 Prozent zu reduzieren.

Quelle: Pressemitteilung Blau direkt

Die Blau direkt GmbH & Co. KG ist ein Versicherungsmaklerpool mit Sitz in Lübeck. Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen beschäftigt rund 150 Mitarbeiter. (mb1)

www.blaudirekt.de