

# Pool erreicht 84 Prozent Datensynchronisation

f finanzwelt.de /pool-erreicht-erstmal-84-prozent-datensynchronisation/

18. August 2016

Rolf Maass

**Pool erreicht 84 Prozent Datensynchronisation BiPRO ist weiter als uns viele Glauben machen möchten. Dies beweist der Maklerpool blau direkt mit seinem neuesten Projekt zum Datenaustausch. Die Lübecker untermauern damit ihren Anspruch als Technologiemarktführer.**



Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer bei Dionera, dem Softwarehaus

(fw/rm) Immer wieder monieren Vertriebe, Pools und MVP-Hersteller das sich auf Seiten der Versicherer zu wenig in Sachen Digitalisierung und Datenaustausch bewege. Das die Digitalisierung schon viel weiter vorangeschritten ist, stellt blau direkt mit seinem aktuellen Projekt zum Datenaustausch eindrucksvoll unter Beweis. Der Maklerpool gibt bekannt, man habe im August eine Synchronisationsrate von 84 Prozent erreicht. Gemeint ist dabei der Abgleich der wichtigsten Vertragsdaten mit den angeschlossenen Versicherern. Automatisierte Prozesse riefen fortwährend die Vertragsdaten ab. Ändere sich beispielsweise ein Beitrag oder würde ein Vertrag storniert, so sei diese Information innerhalb von 30 Minuten beim Makler im System. „Wir haben immer den exakten Datenstand zu jedem synchronisierten Vertrag“, erläutert **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer von blau direkt. „Der Makler hat die Änderungen im System bevor er oder der Kunde die Information per Post erhalten“.

Grundlage des Austausches seien die Standards der BiPRO. Das ist überraschend, da von Seiten anderer Pools, Vertriebe und Softwarehäuser immer wieder berichtet wird, dass noch viel zu wenig Versicherer Daten über BiPRO

liefern könnten. „Das kann man so nicht sagen“, erklärt **Hannes Heilenkötter**, Geschäftsführer bei Dionera, dem Softwarehaus, dass das Projekt für blau direkt durchführt. „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“.

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 nicht mehr nötig. Dies beschleunige alle Unternehmensprozesse und spare Personalkosten in erheblichem Ausmaß. Insgesamt habe man die Umsetzung aktuell mit 138 Versicherern mit eigenständiger BAFin-Nummer perfektioniert. Dies entspreche 84,3 Prozent des aktuellen Versicherungsbestandes der blau direkt Partner.

„Bei einem Vertrag entsteht ein Teil der Arbeit bei Abschluss“, erläutert Pradetto. „Über die Jahre muss der Vertrag aber immer wieder bearbeitet werden. Bei Beitragsänderungen, Versicherungssummenänderungen, Ein- und Ausschlüssen, Mahnungen und vielen anderen Vorgängen. Der durchschnittliche Maklerbetrieb muss hierfür zwischen 30 bis 60 Prozent seiner Arbeitszeit investieren. In Kosten umgerechnet entspricht dies auf einen Sachbestand etwa 8 Prozentpunkte der Courtage“. Bei einer Durchschnittscourtage für Sachversicherungen von 25 Prozent investiere der Makler somit fast 30 Prozent seiner laufenden Einnahmen, um seinen Vertragsbestand aktuell zu halten. „Diese Ausgaben sparen blau direkt Partner jetzt ein. Aktuell kann das niemand außer uns“, bekräftigt Pradetto. Es könne Jahre dauern, bis andere MVP-Hersteller, Pools und Vertriebe ein vergleichbares Niveau erreichen. blau direkt sei mit diesem Technikprojekt ein Coup gelungen. Einmal mehr werde klargestellt, warum der Pool sich als Technologiemarktführer sehe.

IT-Chef Heilenkötter stimmt zu: „Man kann das kaum in Zahlen ausdrücken. Was wir gemacht haben ist schlicht das: Einmal im System braucht ein Vertrag nie wieder angefasst werden – nie wieder“!

[www.blaudirekt.de](http://www.blaudirekt.de)