

Bipro-Aufstand: Makler stellen Forderungen an Versicherer

 versicherungswirtschaft-heute.de/politik-regulierung/bipro-aufstand-makler-stellen-forderungen-an-versicherer/

December 6, 2017

06.12.2017 – Die Umsetzung des Bipro-Standards sorgt bei Vertrieben und Maklerpools für Unmut zu. Der Vorwurf an die Versicherer: Da die Bipro mittlerweile für eine Vielzahl an Datenaustauschvorgängen Standards definiert hat, waren sich viele Versicherer im Unklaren, wie sie ihre Prioritäten setzen sollten. Nun hat ein Zusammenschluss verschiedener Vertriebe und Softwarehersteller einen Forderungskatalog an die Konzerne formuliert.



So fordern verschiedene Softwarehersteller wie Assfinet, IWM, Zeitsprung und SmartInsurtech, wie blau direkt und BCA und einige Vertriebe, darunter MLP und SwissLife Select, sowie der Vermittlerverband VDVM folgende drei Schritte als Priorisierung:

1. Implementierung des BiPRO-Produktmodells mit Mapping der VU-Systeme als wichtiger Baustein zur Digitalisierung
2. Implementierung der BiPRO-Norm 500
3. Implementierung der BiPRO Norm 430.4 UC 1

So habe man “nun insgesamt vier Produkthanbieter aus unserem aktiven Angebot entfernt. In unseren Vergleichsrechnern sind diese nicht mehr zu finden”, betont **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer von Blau direkt. “Mit jedem neuen Antrag wächst der Stapel manueller Arbeit. Ineffiziente Vermittlungsprozesse können wir nicht länger aufrechterhalten”, ergänzt der Chef des Maklerpools.

“Mir ist klar, dass viele Versicherer diesen Druck als unangenehm empfinden, das tut uns leid”, kommentiert Pradetto. Und dennoch: “Aus unserer Sicht sind wir diejenigen, die Druck haben. Die fortschreitende Digitalisierung bedroht unser Geschäftsmodell. Wir müssen unsere Dienstleistung zu einem Transaktionsdienstleister wandeln. Dafür müssen wir skalierbar, preiswerter und schneller werden. Am Ende ist es besser, einzelne Versicherer verlieren uns als Vertrieb, als dass alle unseren Vertrieb verlieren, weil wir unsere Hausaufgaben versäumen”.

“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”, ergänzt **Marcel Canales**, Prozessplaner und ebenfalls Geschäftsführer von Blau direkt. (vwh/td)

Bildquelle: B-tix

Tags: [BiPRO](#), [Blau Direkt](#)