



# UMSETZUNG DER BIPRO-NORMEN 420 UND 423

## BUSINESSANALYSE, ARCHITEKTUR UND IMPLEMENTIERUNG

### AUSGANGSSITUATION

Die ITERGO entwickelt und realisiert als interner IT-Dienstleister für eine der größten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa IT-Strategien und Dienstleistungskonzepte rund um Software, Hardware und Netzwerke. Im In- und Ausland sorgt er dafür, dass mit dem neuesten Stand der Informationstechnologie gearbeitet werden kann.

Der Multikanal-Vertrieb in der Versicherungswirtschaft ist geprägt von einer Vielzahl unterschiedlicher Software-Lösungen. Makler sind auf firmenspezifische und uneinheitliche Systeme ohne Schnittstelle zu den Maklerportalen angewiesen. Daraus resultieren Medienbrüche, die einer konzentrierten, durchgängigen Beratung im Wege stehen.

Die Brancheninitiative Prozess-Optimierung (BiPRO e.V.) entwickelt Standard-Normen für die Prozesse und den Datenaustausch. Diese BiPRO-Normen sollten so früh wie möglich in den eigenen Prozessen berücksichtigt werden, um bestehende Vertriebswege zu optimieren und um die Kommunikation zu externen Partnern zu vereinfachen. Die Herausforderung unseres Kunden: Die interne Fachlichkeit mit dem BiPRO-Standard so weit wie möglich in Einklang zu bringen.

### VORGEHEN

Zunächst wurde für die kundeneigene Fachlichkeit unter Berücksichtigung der BiPRO-Standards ein vollständiges hierarchisches Datenmodell für ausgewählte Geschäftsprozesse modelliert. Basierend auf dem BiPRO-Normpaket in der Version 2.5.0 wurden sämtliche Modellierungsarbeiten für ein Client-Server-Modell des Kunden in Enterprise Architect und UML umgesetzt. Dies repräsentiert das gesamte Businessmodell (BM). Fachliche Änderungen wurden im Datenmodell iterativ verfeinert.

Im nächsten Schritt wurden nach der Abbildung der fachlichen Anforderungen die Service-Datenmodelle entwickelt. Dabei wurde darauf geachtet, dass die Nachrichten nur die Informationen enthalten, die für die jeweilige Operation benötigt werden. So wurden klare und verständliche Services gestaltet. Für die verschiedenen Services wurden wiederverwendbare Module zur Daten- und Plausibilitätsprüfung implementiert. Diese stehen damit für weitere Services zur Verfügung und tragen dazu bei, die Qualitätssicherung für Modell- und Schnittstellenkomponenten zu automatisieren.

### ERGEBNIS

Durch den iterativen Entwicklungsprozess konnten die kundenseitigen Bedürfnisse in der Fachlichkeit kompromisslos berücksichtigt werden.

ERGO kann mit Hilfe wiederverwendbarer Module und der Automatisierung der Qualitätssicherung für Modell- und Schnittstellenkomponenten auch zukünftige Anpassungen flexibel vornehmen.

Im Ergebnis konnte ein sehr hoher Synergie-Effekt zum BiPRO-Datenmodell erreicht werden,

### VERSICHERUNG

**Auf dem dynamischen Markt der Versicherungsbranche führt ein zu geringer Grad an Standardisierung und Prozessoptimierung zu Nachteilen im Wettbewerb. Die Brancheninitiative Prozess-Optimierung (BiPRO e.V.) bietet hier eine Lösung: Standard-Normen für Prozesse und Daten, von denen Makler und Versicherungen gleichermaßen profitieren.**

**Unsere Experten unterstützten ERGO bei der Umsetzung der BiPRO-Normen-Version 2.5.0 im TAA-Prozess (Tarif-Angebot-Antrag, BiPRO-Norm 420) in den Bereichen Businessanalyse, Softwarearchitektur und Implementierung eines TAA-Service. Zudem wurde für den Kraftfahrt-TAA-Service (BiPRO-Norm 423) der Antrag umgesetzt. Dafür wurde ein BiPRO-konformes Datenmodell entwickelt und implementiert, welches gleichzeitig die kundeneigene Fachlichkeit berücksichtigt.**

### TECHNOLOGIEN & METHODEN

- Microsoft ASP.NET
- Microsoft WCF
- Enterprise Architekt
- Microsoft Visual Studio
- OOA / OOD
- WSDL

**ERGO**

sodass lediglich bei 0,15% der Norm-Datentypen eine Änderungsanfrage an BiPRO notwendig war. Hier fanden wir mit dem Kunden und dem BiPRO-Fachausschuss eine gemeinsame Lösung.

Für EGRO ergeben sich durch die Nutzung der BiPRO-Standards klare Vorteile:

Zum einen wurden die Geschäftsprozesse zwischen externen Partnern und dem Versicherungsunternehmen wesentlich vereinfacht. Dank der BiPRO-Normen entstanden Schnittstellen zwischen Maklern bzw. Vermittlern und unserem Kunden. Dies ermöglicht einen unkomplizierten und schnellen Daten- und Dokumentenaustausch ohne Medienbrüche – beispielsweise für die Antragserstellung. Auch der manuelle Verwaltungsaufwand bei Maklern und Vermittlern ist in vielerlei Hinsicht reduziert, was den Servicegedanken stärkt. Der Makler kann sich so auf die Beratung konzentrieren. ERGO profitiert zudem davon, dass unkompliziert neue Vertriebswege genutzt werden können.

Zum anderen entlastet die Automatisierung unseren Kunden bei internen Verwaltungsaufgaben. Die deutliche Reduzierung der administrativen Aufwände führt zu Kosten- und Effizienzvorteilen. Die Standardisierung zieht bereichsübergreifend Kommunikationsvorteile nach sich.