

## „Jeder Makler, der sich bei easy Login registrieren lässt, erhöht den Marktdruck auf Versicherer“



Vielen Vermittlern ist *easy Login* seit dem Jahr 2010 ein Begriff. Im Rahmen einer Brancheninitiative wurde mit *easy Login* ein *Single Sign-On* realisiert. Mit nur einer Anmeldung können Makler die Extranets der an der Initiative teilnehmenden Gesellschaften betreten. Das Verwalten von verschiedenen Passwörtern hatte somit ein Ende. Weitere Schritte hin zu einfachen Verwaltungsprozessen folgten.

Interview mit Versicherungsmakler

**Thomas Billerbeck**, ehrenamtlicher Vorsitzender des *Single Sign-On e.V.*, und **Marek Ullrich**, Geschäftsführer der *easy Login GmbH*

**AssCompact** Die Initiative agiert nun schon seit über drei Jahren. Bis jetzt sind insgesamt zwölf Gesellschaften und ein Maklerpool dabei. Von einer Marktdurchdringung kann man hier also keinesfalls sprechen. Warum reagieren die Gesellschaften so zögerlich?

**Thomas Billerbeck** Die Frage stellen wir uns auch! Zumal wir in den Gesprächen mit Vertretern der Gesellschaften viel Zuspruch erhalten und ein *Single Sign-On-Portal* als absolut not-

wendig für den Vertriebsweg des unabhängigen Vermittlers erachtet wird.

**Marek Ullrich** Noch mehr Interesse wird an den digitalen Prozessen bekundet, für die eine Authentifizierung aber immer zwingende Voraussetzung ist. Vielleicht liegt es daran, dass wir eine Brancheninitiative sind und eine langfristige Bindung aus Sicht der Gesellschaften gut geprüft sein muss. Oder aber an einigen Stellen erst noch die technischen Voraussetzungen geschaffen werden müssen. Auch das Thema Kosten wird von einigen Gesellschaften angeführt.

**TB** Das Argument der Kosten, lasse ich nicht gelten. Hierzu ein einfaches Beispiel: Wenn ich in meinem Maklerbüro vier Briefe im Monat von einer Gesellschaft erhalte, sind das 2,32 Euro allein

für Porto-Kosten. Die monatlichen Kosten je Makler bei *easy Login* liegen weit darunter – und der zeitliche Nutzen ist dabei noch gar nicht berücksichtigt. Ich bin zuversichtlich, dass wir auf der DKM weitere neue Vereinsmitglieder nennen können.

**AC** Wie stehen Sie zu den anderen Initiativen in diesem Bereich am Markt und wie unterscheiden Sie sich?

**TB** Abgesehen von den privatwirtschaftlichen Anbietern, gibt es neben *easy Login* nur eine Initiative, die meines Wissens eine produktive Lösung anbietet. Hier liegen wir jedoch gemäß Umfragewerten des *dvb-Makleraudits 2012* mit über 40% versus 3% deutlich vorne. Auch der Funktionsumfang bei *easy Login* und unserer Software *easy Client* ist deutlich größer.

**MU** Im Vergleich zu anderen setzen wir mit der Software *easy Client* auf einen dezentralen Ansatz. Das heißt, der Makler installiert die Software auf seinen Systemen. Die Datenübertragung erfolgt über eine verschlüsselte Internet-Verbindung direkt und ausschließlich zwischen Versicherer und Makler. Somit ist weder *easy Login* noch ein anderer Dienstleister dazwischengeschaltet. Den oftmals gefürchteten „Man in the middle“ gibt es beim *easy Client* nicht. Die diesbezüglich bis heute nicht abschließend geklärten Problemstellungen des Datenschutzes und der im Strafgesetzbuch geregelten gesetzlichen Schweigepflicht gegenüber Dritten (§ 203 StGB) sind für den dezentralen Ansatz des *easy Client* nicht relevant.

**AC** *easy Login* wurde um die schon benannte, kostenfreie Software *easy Client* erweitert. Was hat es damit auf sich?

**TB** Die Software erleichtert mit vier verschiedenen Funktionen den Arbeitsalltag der Makler. So erhält der Makler über die aktivierten Logos der *easy Login* Linkliste sofort seinen persönlichen Zugriff in die Portale der Gesellschaften. Eine zweite wichtige Funktion ist der sogenannte Post-

korb. Hier können Makler ihre Post bei den angebotenen Versicherern abholen. Dies ist vergleichbar mit einem gängigen E-Mail-Programm. Bei der Post handelt es sich um Nachrichten sowie gegebenenfalls den dazugehörigen Dokumenten zu unterschiedlichen Arten von Geschäftsvorfällen wie beispielsweise Policierung, Vertragsänderung, Mahninformationen oder Leistungsfällen. Des Weiteren ermöglicht die Software den sogenannten *Portal-Komfortestieg*. Bei diesem auch als *Deep-Link* bekannten Service werden dem Makler unterschiedliche Links in das jeweilige Maklerportal des Versicherers angeboten. So kann man beispielsweise mit einem Mausklick vorgangsbezogen direkt unter anderem auf die Vertrags- und Personendaten im Portal des Versicherers zugreifen.

**AC** Und die vierte Funktion?

**MU** Auf unsere neueste Funktion sind wir besonders stolz. Auf einheitlichen Oberflächen können Vermittler verschiedene Tarife der Gesellschaften berechnen. Mit wenigen Angaben erhalten die Makler Originalpreise und VVG-konforme Angebote oder Anträge direkt aus den Systemen der Versicherer. Zudem können Vermittler bei einigen Gesellschaften Anträge auch online einreichen.

**AC** Wie geht es weiter?

**TB** Wir haben in den vergangenen Jahren einlernen dürfen: Die Gewinnung von Vereinsmitgliedern ist das Schwierigste. Aber wir haben inzwischen einiges an Funktionen im produktiven Einsatz und das bei einer nicht unwesentlichen Zahl von 10.000 Maklern. Die Marktentwicklungen, wie zum Beispiel die Inhalte eine *BiPRO*-Implementierungsoffensive, sind dabei für uns auch von Bedeutung. Wir werden an unserem eingeschlagenen Weg festhalten und sind zuversichtlich, in naher Zukunft noch mehr Gesellschaften von der „*SSO-Idee*“ der Initiative überzeugen zu können. Jeder Makler, der sich bei *easy Login* registrieren lässt, erhöht den Marktdruck auf die bislang nicht vertretenen Versicherer. ■