

„Der Wunsch nach **gemeinsamem Handeln**“



Nachgefragt bei **Rolf H. Louis**, Mitinitiator und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Brancheninitiative Single Sign-On e.V.

AssCompact Herr Louis, die Belange der Makler liegen Ihnen am Herzen. Das war sowohl bei Ihrem Engagement bei Unternehmen als auch bei der Deutschen Makler Akademie und der Single Sign-On Initiative so. Nun haben Sie sich entschlossen, aus dem Vorstand auszuscheiden. Was wurde bisher alles erreicht?

Rolf H. Louis Ich hatte schon vor längerer Zeit geplant, mehr Zeit für Freizeit und Familie zu haben. Deswegen bin ich dankbar, dass der Vorstand des SSO e.V. nun von Thomas Billerbeck (BVK) als Vorsitzendem sowie Friedel Rohde (Verband der Fairsicherungsmakler) und Udo Bödeker (Securat) als stellvertretenden Vorsitzenden aktiv weitergeführt wird. Mit dieser Initiative haben wir erreicht, dass die Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherern im Bereich der digitalen Kommunikation nachhaltig weiter verbessert wird. Heute können wir sagen, dass der Makler, der easy Login und den easy Client nutzt, in der täglichen Praxis von einer unmittelbaren Erleichterung und Effizienzsteigerung profitiert. Ein praktisches Beispiel: Mit nur EINER sicheren Anmeldung holt der easy Client Geschäftsvorfälle und Dokumente bei den Versicherern ab und stellt diese dem Makler in einer einheitlichen Anwendungsoberfläche zur Verfügung. Dies spart mehrmaliges Eingeben von Zugangsdaten und umständliches Suchen von Dokumenten in unterschiedlichen Portalen. Zudem kann der Makler die Daten auch in sein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) einspielen.

Der jetzige Stand ist gegenüber der Situation von vor zwei Jahren ein echter Quantensprung! Abwicklungsprozesse zwischen Maklern und Versicherern werden damit stark optimiert und das merkt jeder Makler, der das System aktiv nutzt. Die zehn SSO-Mitglieder bieten das bereits über 10.000 Teilnehmern kostenfrei an. Mit dem neuen easy Client wird deutlich, dass es nicht nur um die Maklerportale geht, sondern um Prozesse, die auch eine sichere und einheitliche Authentifizierung zwingend benötigen. Die Gesellschaften müssen dafür die entsprechenden BiPRO-Normen umsetzen können. Der SSO e.V. setzt auf BiPRO und ist dort auch ein aktives Mitglied.

AC Parallel zu Single Sign-On und der operativen Tochter easy Login sind weitere Initiativen zum selben Thema gestartet. Dem Ziel, Maklern den Zugang zu einer Vielzahl von Versicherern über eine Plattform zu ermöglichen, sind verschiedene Initiativen eher abträglich. Warum ist es so schwierig, alle Handelnden unter einen Hut zu bekommen?

RL Grundsätzlich heißt es ja: „Konkurrenz belebt das Geschäft“. Hier geht es aber nicht um das Kerngeschäft „Versicherungen und Finanzdienstleistungen“, sondern es soll eine gemeinsame Branchenlösung für den Maklermarkt erarbeitet werden. Da ist es wichtig, die Kompetenzen und Ressourcen zu bündeln. Natürlich spielen hier auch unterschiedliche Interessen eine Rolle. Nur eine echte Brancheninitiative, bei denen die Makler und die Produkthanbieter gemeinsam die elektronische Kommunikation optimieren, wird dauerhaft erfolgreich sein. Aus meiner Sicht ist es von daher unverstänlich, dass der GDV, den wir während der gesamten Zeit eine Kooperation angeboten haben, im alten Monopoldenken verhaftet noch immer eigene Wege gehen will. Das gemeinsame Vorgehen würde die Akzeptanz erhöhen und man sieht an der Teilnehmerzahl, dass der Nutzen viel durchschlagender gesteigert werden könnte. Dass eine Brancheninitiative erfolgreich die Interessen der Makler und Versicherer bündeln kann, sieht man am Beispiel der DMA oder der AVAD. Aus verschiedenen Gesprächen mit Maklerverbänden sind diese an einer gemeinsamen Lösung sehr interessiert. Und dieses Ziel wird der SSO e.V. auch mit dem neuen Vorstand nicht aus den Augen verlieren.

AC Wäre alles einfacher geworden, wenn der elektronische Personalausweis der Regierung generell funktioniert hätte und angenommen worden wäre?

RL Nein, das glaube ich nicht. Der nPA spielt in der Praxis derzeit keine Rolle. Bei easy Login nutzen knapp 50 von 10.000 Maklern den nPA. Meinem Wissen nach liegen beim GDV-Portal die Nutzer unter 200 und auch das würde ich nicht als Erfolg bezeichnen. Langfristig betrachtet hat der nPA als einheitliches Identitätsdokument sicherlich eine Chance. Die „Abwarte-Haltung“ ist jedoch ein Fehler und deswegen ist der Token als Brückentechnologie der richtige Weg. Wir befassen uns aktiv mit Thema nPA und nehmen als Anwendungspartner in dem dreijährigen Projekt „SkIDentity“ teil. Dieses wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Rahmen des „Trusted Cloud“ Programms gefördert.

AC Single Sign-On profitiert auch davon, wie viele Versicherer und Makler daran teilnehmen. Es findet aber noch

keine branchenweite Deckung statt. Woran liegt das? An der schwierigen technischen Umsetzung vonseiten der Versicherer oder an deren „politischem Willen“?

RL Es ist völlig richtig, der Makler erwartet, dass viele Versicherer und Dienstleister über easy Login und den easy Client zu erreichen sind. Bei SSO sind es derzeit zehn und weitere Gesellschaften werden auch in diesem Jahr dazustoßen. Wir sind nicht aufzuhalten, denn wir vertreten nachhaltig die Maklerschaft und deren Anforderungen an die technische Kommunikation. Wenn der GDV sich endlich der Maklerschaft öffnet und sich kooperationswillig zeigt, dann wird die Anzahl der VU sich schnell in die Größenordnung entwickeln, die im Maklermarkt gewünscht und erwartet wird. Es gibt einige bewusst oder unbewusste Fehlinformationen bei den Gesellschaften. Hier stehen wir jederzeit für einen offenen Dialog bereit. Man muss sich zusammensetzen und Lösungen schaffen. Der Wert einer gemeinsamen Initiative ist höher anzusetzen als Verbandsegoismus. Das ist zumindest meine persönliche Meinung. Übrigens: Die schwierige technische Umsetzung kann es nicht sein, denn sonst hätten in der Anfangsphase die Initiatoren nicht in dem kurzen Zeitraum den Betrieb von easy Login aufnehmen können.

AC *Das Interesse der Makler an einer Lösung für eine schnelle und einheitliche Anmeldung an die Extranets der*

Versicherer müsste groß sein, denn immer mehr wird vonseiten der Versicherer in die Extranets hinein verlagert. Müsste hier auch mehr Druck von den Maklern selbst kommen?

RL Ja, ich glaube das ist sehr wichtig, aber der einzelne Makler ist hier auf verlorenem Posten. Wir haben unsere 10.000 Makler gefragt, welche Gesellschaften sie zusätzlich haben wollen und wir werden dies auch in der nächsten Zeit den entsprechenden Gesellschaften mitteilen. Die Gesellschaften sollten die Wünsche der Makler akzeptieren und aktiv in die Kooperation bei SSO einsteigen. Mit den Maklerverbänden arbeiten wir hier schon gut zusammen. So sind der BVK e.V. und der Verband der Fairsicherungsmakler e.V. Mitglied geworden und andere Maklerorganisationen stehen schon vor Tür.

Lassen Sie mich zum Abschluss meinen persönlichen Wunsch formulieren: Die verschiedenen Marktteilnehmer sollen so schnell wie möglich zu einer Brancheninitiative zusammenfinden, damit die weitere Entwicklung beschleunigt werden kann. Der Makler soll zukünftig mehr Zeit für die Beratung seiner Kunden haben und das geht nur, wenn er sich nicht mit aufwendigen Verwaltungsprozessen beschäftigen muss.

AC *Herr Louis, vielen Dank für das Gespräch.* ■