

Keine monopolistischen Lösungen

Wie viele Single-Sign-On-Dienstleister braucht der Markt?

Henning Plagemann

Die Trusted German Insurance Cloud (TGIC) ist eine Weiterentwicklung des Branchennetzes des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Es handelt sich um ein hochsicheres Netz, mit dem Teilnehmer des Versicherungsmarktes sowie die Vermittler untereinander Daten austauschen und perspektivisch auch weitere Fachservices nutzen können, die von externen Service-Providern betrieben werden und beim Austausch von Kunden- und Vertragsdaten datenschutzkonform sind.

Jahrelang haben die Makler gefordert, dass die Versicherer das Maklerverwaltungspro-

gramm-System des jeweiligen Vermittlerunternehmens als zentralen Arbeitsplatz anerkennen. Die Versicherer ihrerseits haben massiv in die Einführung neuer Technologien wie serviceorientierte IT-Architekturen investiert und sind zunehmend in der Lage, den Anforderungen zur Bereitstellung technischer Dienste zu entsprechen. Die für alle Beteiligten gute Nachricht lautet nun, dass ein Ende des bewährten, aber fehlerträchtigen und arbeitsintensiven GDV-Datenaustausches in Sicht ist.



Sicheres Netzwerk:
Bundesinnenminister Thomas de Maizière übergibt das Common Criteria Zertifikat an den GDV-Präsidenten Alexander Erdland.

Foto: GDV/Oliver Vosschage

authentifiziert den Vermittler und weist ihn gegenüber dem Versicherer als zugangs- und auskunftsberechtigt aus. Derzeit ist Easy-Login der führende Anbieter dafür. Versicherer müssen entscheiden, ob eine Teilnahme an Easy-Login noch sinnvoll ist oder ob sie in die SSO-Lösung der TGIC investieren sollten. Der große Vorteil von Easy-Login ist mit 15.000 angebotenen Teilnehmern die starke Verbreitung innerhalb der Maklerzunft. Verfolgt ein Versicherer beispielsweise das Ziel, Bipro-genormte Services wie den Dokumentenaustausch kurzfristig kleineren und mittleren Maklerunternehmen zugänglich zu

machen, kann mit Easy-Login eine zügige Verbreitung erreicht werden. Der kostenlose Easy-Client erlaubt als einfach zu bedienende Anwendung auch, Makler mit einer einfachen IT-Ausstattung vollständig digital zu erreichen. Während TGIC ausschließlich für die Authentifizierung von Webservices, also die Maschine-zu-Maschine-Kommunikation angekündigt ist, unterstützt Easy-Login schon heute die viel genutzte Funktion zur Anmeldung in die Extranets der Versicherer, die bis zur vollumfänglichen Verbreitung und Nutzbarkeit von Webservices durchaus ihre Daseinsberechtigung in der Maklerkommunikation behalten werden.

Größere Makler oder Pools mit höherer IT-Affinität und Investitionsbereitschaft werden eher in der Lage sein, die Anbindung an die TGIC mit den damit verbundenen Systemanpassungen durchzuführen. Hier ist der Zugang über Easy-Login nicht mehr zwingend notwendig und der Versicherer erreicht aufgrund der größeren Betriebsorganisation eine

ausreichend große Anzahl für den digitalen Dokumentenaustausch.

Sowohl bei dem Weg über Easy-Login als auch der direkten Nutzung der TGIC ist sichergestellt, dass die einzelnen Schritte des Maklers nicht nachvollzogen werden können. Es ist aus technischer Sicht höchstens eine Auswertung über die Häufigkeit und Frequenz der Aufrufe der Versicherer-Services möglich, was jedoch schon aufgrund der regelmäßigen Postfachabfrage keinerlei Aussagekraft beinhaltet. Der Datenschutz ist gewährleistet, beide Systeme sind zertifiziert durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik und unterwerfen sich einem jährlichen Überwachungsaudit.

Vertrauen bei Maklern erwecken

Unabhängig von der zukünftigen Rolle als Authentifizierungsservice innerhalb der TGIC wird Easy-Login mittelfristig als Anbieter von SSO-Diensten nicht nur eine tragende Rolle spielen, sondern kann insbesondere durch die anerkannte und vertrauensvolle Position im Maklermarkt dafür sorgen, dass die Vermittler über diesen Weg die TGIC nutzen und eine entsprechende User-Akzeptanz an den Tag legen. Der GDV konnte in der Vergangenheit die Zustimmung unter den freien Vermittlern nicht im ausreichenden Maße etablieren, da die Vorbehalte der Makler zu stark waren und Akzeptanz zu gering.

Schon aus diesem Grund sollte es zu Beginn des neuen digitalen Zeitalters in der Versicherungswirtschaft keine monopolistische Lösung geben, vielmehr sollten vertrauensbildende Maßnahmen in Richtung der Makler getätigt werden. Auch ist die Investitionssicherheit für die bereits etablierten Schnittstellen bei Drittsystemen wie Maklerverwaltungs- und Vergleichsprogrammen zu bedenken. Dem weit verbreiteten Easy-Client ist es zu verdanken, dass eine nennenswerte Anzahl von Vermittlern die Postkorbfunktionen von insgesamt neun Versicherern nutzen und somit zur Akzeptanz von Bipro-Normen beitragen. ■



Henning Plagemann ist Principal Consultant bei Sopra Steria Consulting im Bereich Insurance.