

# „Das Single Sign-On von easy Login ist gelebte Maklerkommunikation“

Interview mit Marek Ullrich, Geschäftsführer der easy Login GmbH

Die Realisierung eines Single Sign-On für Vermittler gilt als Meilenstein in der Maklerkommunikation. Die Brancheninitiative Single Sign-On e.V. bietet über easy Login bereits seit einigen Jahren eine Lösung für Makler an. Nun hat sich auch der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) dem Projekt verschrieben.

**Herr Ullrich, der Single Sign-On e.V. sorgt für einen einheitlichen und sicheren Zugang zu den Extranets der Versicherer. Wie ist der aktuelle Stand hinsichtlich der angebundenen Extranets?**

Die Zahlen zeigen, dass sich der einheitliche und sichere Zugang über easy Login am Markt etabliert hat. Aktuell zählen wir über 13.400 aktivierte Accounts von Maklern. Für den Trägerverein unserer Brancheninitiative, den Single Sign-On e.V., war das Jahr 2015 das erfolgreichste Jahr in der Vereinsgeschichte. So haben sich sechs neue Mitglieder der Initiative angeschlossen: ERGO, Münchener Verein, Württembergische Versicherung, R+V, Canada Life und ROLAND Rechtsschutz. Damit zählen wir aktuell 24 Vereinsmitglieder. Und worauf wir besonders stolz sind: Mit dabei sind auch zwei Maklerverbände, um die Interessen unserer Benutzer zu wahren.

Was für unsere Anwender jedoch zählt, ist letztendlich die produktive Anbindung der Versicherer-Systeme. Lippenbekenntnisse oder Absichtserklärungen reichen nicht aus. Dafür ist der Druck der Digitalisierung und Prozessoptimierung zu groß. Daher sind wir auch sehr stolz darauf, dass im Jahr 2015 sieben weitere Portale der Vereinsmitglieder via easy Login erreichbar gemacht wurden. Und erst kürzlich ist das Portal der ROLAND Rechtsschutz online gegangen. Somit sind derzeit 20 Portale mit insgesamt 25 Risikoträgern via easy Login erreichbar. Und weiterhin laufen aussichtsreiche Gespräche mit Versicherern, die sich unserer Initiative anschließen wollen. Man kann also durchaus sagen, dass wir sowohl bei den Maklern als auch bei den Versicherern inzwischen eine wichtige Rolle in Sachen einheitliche und sichere Authentifizierung einnehmen und einen wichtigen Beitrag in Sachen Prozessoptimierung im Maklerbüro leisten.

**Im Rahmen der Digitalisierung und Prozessoptimierung ist oft von „Deeplinks“ zu hören. Was ist darunter zu verstehen und welche Rolle spielen Deeplinks bei Ihnen?**

Der sogenannte Deeplink, der bei der Normierungsinitiative BiPRO in der Norm 440 beschrieben wird, bietet die Möglichkeit, ohne Navigation gezielt in das Maklerportal des Versicherers einzusteigen. In unserer Software easy Client kann der Makler zum Beispiel aus einer Nachricht, die er zuvor von einem Versicherer digital erhalten hat – auch Geschäftsvorfall genannt – vorfallbezogen zu den Vertragsdaten, einer Rück-

kaufwertberechnung oder den Kundendaten im Maklerportal des Versicherers springen. Besonderer Vorteil durch die Nutzung von easy Login: Dieses gezielte Navigieren erfolgt ohne erneute Anmeldung an dem jeweiligen Versichererportal.

**Sie bieten also mehr als nur eine Authentifizierungsmöglichkeit an. Warum?**

Ja, das ist richtig. Wir bieten neben dem einheitlichen und sicheren Login zu den Maklerportalen die bereits erwähnte Software easy Client an. Diese ist für Makler kostenfrei – übrigens gilt das auch für die Nutzung von easy Login.

Die Software easy Client verfügt über vier verschiedene Funktionen. So sind über die sogenannte Linkliste zusätzliche Gesellschaften zu erreichen. Mit der Postkorbfunktion kann die Post der Gesellschaften – beispielsweise Policen, Vertragsänderungen, Provisionsabrechnungen – digital abgeholt werden. Das Thema Deeplink haben wir im easy Client mit dem sogenannten Portal-Komforteinstieg gelöst. Makler können so bequem in die Maklerportale der Gesellschaften navigieren. Weiterer Baustein beim easy Client ist der Tarifrechner. Hier können Angebote und Anträge über die Rechenkerne der Gesellschaften generiert werden. In diesem Modul profitiert der Makler von einheitlichen Oberflächen und er erhält VVG-konforme Angebote oder Anträge direkt von den Versicherern. Zudem können die Anträge umgehend online eingereicht werden.

Warum wir das anbieten? Die Kombination aus einheitlichem Login und der Nutzung von den eben genannten Busi-

ness-Services bietet den Maklern einen hohen Mehrwert, die den Arbeitsalltag der Makler noch mehr erleichtern. Und dies ist das erklärte Ziel unserer Brancheninitiative. Für uns liegt die Zukunft und damit unsere Chance aber auch darin, die einheitliche Authentifizierung mit eigenen Services, aber vor allem auch mit Services anderer Unternehmen – beispielsweise Maklerverwaltungsprogrammen – intelligent zu verbinden. Dabei verfolgen wir einen dezentralen Ansatz, um im Sinne unserer Vereinsmitglieder, aber natürlich auch der Makler zentrale Datenhaltung oder Kontrollnetzwerke zu vermeiden.

### **Wie viele Versicherer beteiligen sich am easy Client? Und warum setzen die Unternehmen nicht alle vorhandenen Business-Services um?**

Insgesamt haben zehn Unternehmen diverse BiPRO-Webservices bei uns implementiert und sind somit über den easy Client erreichbar. In unserem nächsten Update im Juli ist der „Go-live“ von vier weiteren Versicherern geplant: ein Unternehmen im Bereich Postkorb und Deeplink sowie drei weitere Anbieter im Bereich Tarifrechner. Ein Grund dafür, dass nicht alle Mitglieder im easy Client vertreten sind und auch nicht alle jeden unserer Services umsetzen, liegt sicherlich auch an der unterschiedlichen Umsetzungsgeschwindigkeit der BiPRO-Normen bei den Versicherungsgesellschaften. Die Anbindung an den easy Client erfolgt nur über diese Normierung – und das ist auch gut so. Zudem lässt sich feststellen, dass easy Login von den zunehmenden Digitalisierungsbemühungen der Branche profitiert. Somit können immer mehr Versicherer an die Services angebunden werden.

### **Die BiPRO spielt also eine wesentliche Rolle?**

Ja, das ist absolut richtig. Die BiPRO schafft die Grundlagen dafür, dass dank der Normierung der „technischen Sprache“ der Implementierungsaufwand deutlich reduziert wird. Wir bedienen uns als Identity Provider mit unserem Kern-Baustein easy Login wie auch als Anbieter der kostenfreien Software easy Client dieser Normen. Unsere Brancheninitiative ist im Übr-

gen auch Mitglied der BiPRO. Wir waren schon im Jahr 2011 bei der ersten Implementierungsoffensive der BiPRO dabei. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir nun auch die zweite sogenannte „Digitalisierungsoffensive“ der BiPRO unterstützen.

### **Was genau bedeutet Identity Provider?**

Mit easy Login erfüllen wir – nach unserem Verständnis – die Aufgabe eines Identity Providers. Ein Makler, der sich gegenüber easy Login mit seinen Zugangsdaten und seinem über einen Token generierten Einmalpasswort authentifiziert, hat direkten Zugang zu den angeschlossenen Portalen. Damit ist mit nur einer Authentifizierung das Arbeiten in verschiedensten Systemen möglich, wovon jedes für sich eigentlich eine eigene Authentifizierung erfordert. easy Login stellt somit die Identität des Maklers fest und prüft die Berechtigung für den Zugang zu den weiteren Systemen. Wir sind also eine Art Hausmeister, der an die Leute, die ihren Ausweis vorzeigen, die entsprechenden Schlüssel verteilt.

### **Nun gibt es auch beim GDV ein Projekt zum Thema Maklerkommunikation. Was ist das Ziel dieses Projektes? Wird SSO abgelöst?**

Wir beobachten seit unserer Gründung die Aktivitäten am Markt sehr genau. Neben dem „Branchenkonsortium Prometheus“ oder dem „GDV-Maklerportal“ hat sich easy Login neben BiPRO als einzige Brancheninitiative am Markt etabliert. Nun soll aus dem GDV-Projekt heraus ein zweiter Identity Provider die Maklerkommunikation unterstützen. Wir verstehen die Verunsicherung insbesondere bei den kleineren und mittleren Versicherungsunternehmen, ob und wenn ja bei wem man denn nun bei dem Thema Authentifizierung mitmachen sollte. Wir hören oft die Frage, warum man nun das Thema ein zweites Mal aufgreift und Zeit/Geld in ein Projekt steckt, dessen Problemstellung schon erfolgreich mit easy Login am Markt gelöst wurde. Denn das Single Sign-On von easy Login ist unbestritten gelebte Maklerkommunikation.

Aber zurück zu Ihrer Frage: Nach einer „Ablösung“ von easy Login durch den GDV sieht es unseres Erachtens ganz und gar nicht aus. Die Tatsache, dass trotz des GDV-Projekts Maklerkommunikation im Jahr 2015 gleich sechs Versicherungsunternehmen für unsere Initiative gewonnen werden konnten und zudem noch weitere Interessensbekundungen für eine Teilnahme 2016 vorliegen, bestätigt unser bisheriges Vorgehen. Auch in der zuletzt abgehaltenen Mitgliederversammlung des SSO e.V. war das Votum eindeutig: Unsere seit Beginn von easy Login ureigenste Kern-Funktion als Identity Provider soll wie gehabt fortgeführt werden. Aber wie immer gilt: Letztlich entscheidet der Markt, also die Maklerschaft, welche Lösung langfristig Bestand haben wird. Und nach dem derzeitigen Stand der Dinge hat easy Login hier die Nase eindeutig vorn. ■



Marek Ullrich