

Ohne digitale Prozesse geht heutzutage nichts mehr. finanzwelt sprach hierzu mit Patrick Möbis, Geschäftsleiter des BiPRO-Hubs bei der BiPRO Service GmbH und Roman Schwarze, Vorstand der BCA AG.

finanzwelt: Herr Möbis, die BiPRO Service GmbH ist 2021 an den Start gegangen. Was treibt Sie um und wofür stehen Sie?

Patrick Möbis: Wir stehen für digitale Souveränität, sektorübergreifende Zusammenarbeit und konkrete Umsetzbarkeit. Als Tochter des BiPRO e.V. verstehen wir uns nicht nur als Plattformanbieter, sondern als Branchenmotor für standardisierte, skalierbare und konforme Digitalisierung, insbesondere vor dem Hintergrund der Verwendung der BiPRO-Standards. Der BiPRO-Hub ist unser Beitrag zur infrastrukturellen Modernisierung – nicht disruptiv, sondern tragfähig und anschlussfähig. Was uns antreibt? Der feste Glaube daran, dass nachhaltige Innovation nur im Schulterschluss mit der Branche gelingt.

Kriterien. Genau da setzen wir mit dem Hub an: Wir bieten einen sicheren, normbasierten Rahmen, in dem Digitalisierung nicht nur schneller, sondern auch kontrollierbarer wird. Ich glaube, der Veränderungswille ist da – er braucht nur die richtige Infrastruktur.

finanzwelt: Welche Serviceleistungen mit welchem Mehrwert bieten Sie generell an?

Möbis: Wir betreiben den BiPRO-Hub als zentrale, cloud-basierte Plattform für normierten Datenaustausch – von klassischen BiPRO-Webservices bis hin zu modernen RESTful APIs. Für Versicherer heißt das: nur eine technische Anbindung für alle angebundenen Partner, stark reduzierte Testaufwände, zentrale Releasekoordination,

„Digitalisierung muss entlasten“

finanzwelt: Rückblickend – welche Meilensteine haben Sie in der Zwischenzeit erreicht?

Möbis: Wir haben in Rekordzeit aus einer Idee eine funktionierende Plattform gemacht. Mit über 20 Unternehmen in der Pilotphase – darunter neun Versicherer – wurde der Hub zur Realität: standardisierte Schnittstellen, koordinierte Releasezyklen, transparente Governance, erste produktive Anbindungen. Gleichzeitig haben wir ein Betriebskonzept aufgebaut, das Investitionsschutz garantiert und regulatorische Anforderungen wie DORA und FIDA mitdenkt. Anfang 2025 haben wir die Start-up-Phase verlassen – jetzt folgt die Skalierung.

finanzwelt: Ihr Anliegen ist, die Digitalisierung in der manchmal eher behäbigen Versicherungs- und Finanzbranche voranzutreiben. Gibt es nach wie vor viele Vorbehalte gegenüber den digitalen Prozessen?

Möbis: Natürlich. Digitalisierung bedeutet Veränderung – und die ist in einer risikoorientierten Branche nie bequem. Aber: Die Vorbehalte sind heute viel differenzierter. Es geht nicht mehr um das ‚Ob‘, sondern um das ‚Wie‘. Vertrauen, Governance und Interoperabilität sind zentrale

Monitoring via Status-API und weniger Supportaufwand durch unser Helpdesk. Für Makler, Pools und Plattformen bedeutet das: schnellere Integration, stabile Datenflüsse und einheitliche Schnittstellen – also weniger Komplexität und deutlich mehr Effizienz. Darüber hinaus schafft die Standardisierung auch die Grundlage für den Einsatz moderner Technologien wie KI. Denn ohne strukturierte, normgerechte Daten bleibt Künstliche Intelligenz nur ein theoretisches Versprechen.

finanzwelt: Kern ist der BiPRO-Hub. Können Sie uns diese Plattform etwas näherbringen und den USP aufzeigen?

Möbis: Der BiPRO-Hub ist mehr als eine Middleware – er ist das neutrale und resiliente Ökosystem hinter der digitalen Transformation der Branche. Eine Infrastruktur, die es der Branche ermöglicht, Normen nicht nur zu definieren, sondern zu leben. Was ihn einzigartig macht: Er ist gemeinschaftlich aus der Community getrieben, nonprofit über den BiPRO e.V. als alleiniger Eigentümer organisiert und der Neutralität über die Governance verpflichtet, aber klar verantwortlich. Er verbindet klassische BiPRO-Standards



Patrick Möbis



Roman Schwarze

mit modernen API-Architekturen und ermöglicht UseCase-basierte Services für Open und Embedded Insurance. Und er schützt bestehende Investitionen – durch ein robustes Betriebsmodell, Governance-Strukturen und regulatorische Konformität. Unser USP? Skalierbare Standardisierung in vertrauensvoller Trägerschaft.

finanzwelt: Welche Ziele haben Sie sich bzw. mit dem BiPRO-Hub für die Zukunft gesetzt?

Möbis: Wir wollen den BiPRO-Hub zur infrastrukturellen Basis für digitale Geschäftsmodelle in der Versicherungswirtschaft weiterentwickeln – interoperabel, normkonform und anschlussfähig. 2025 und darüber hinaus liegt der Fokus auf vier Achsen: mehr angebundene Versicherer, eine breitere Partnerlandschaft, integrierte Datenqualitätsservices und der Ausbau des Marketplace für Drittanbieter. Mein persönliches Ziel? Dass der BiPRO-Hub nicht nur funktioniert, sondern Vertrauen stiftet. Denn nur wer Vertrauen schafft, schafft auch digitale Transformation.

finanzwelt: Im Frühjahr sind Sie Teil des BiPRO-Hub-Netzwerks geworden. Worin sehen Sie den Zusatznutzen, Herr Schwarze?

Roman Schwarze: Durch den Beitritt zum BiPRO-Hub-Netzwerk erschließen wir für unsere Vertriebspartner erhebliche Effizienzvorteile im Arbeitsalltag. Der BiPRO-Hub ermöglicht einen standardisierten, medienbruchfreien Austausch von Daten und Dokumenten. Und das in Echtzeit. Über unsere DIVA – die Serviceplattform für Finanz- und Versicherungsexperten – sind wir direkt angebunden.

Unsere Vermittler profitieren dadurch von einem deutlich schnelleren Datenzugriff bei gleichbleibend hoher Qualität. Das steigert nicht nur die Dateneffizienz, sondern verbessert auch die Bestandsbearbeitung und das Neugeschäft. Kurz gesagt: ein klarer Mehrwert für die praxisnahe und zukunftsorientierte Digitalisierung im Maklerbüro.

finanzwelt: Wir hatten es eben bereits anklingen lassen. Viel wird über Digitalisierung und Prozessoptimierung gesprochen. Eine dynamische Entwicklung. Wie offen zeigt sich die Maklerschaft für Neuerungen?

Schwarze: Digitalisierung ist wichtig, aber nicht alles. Denn bei aller digitalen Exzellenz steht der Mensch im Mittelpunkt. Die persönliche Beziehung bleibt das Fundament unserer Arbeit. Als Servicemanufaktur legen wir daher großen Wert auf ein vertriebsunterstützendes Leistungsangebot mit persönlichem Charakter. Demzufolge steht ein intelligentes Zusammenspiel aus persönlichem Service durch Fach- und Vertriebsexperten sowie modernen digitalen Werkzeugen im Zentrum unseres Angebots. Mit unserer DIVA-Plattform, umfassenden Vergleichsrechnern, digitalen Bestandsübertragungstools, unserer Endkunden-App ‚Ihr FinanzCockpit‘ und der BiPRO-Hub-Anbindung bieten wir sehr nachgefragte, technische Lösungen für ein modernes Maklerbüro. Die Maklerschaft zeigt sich dabei sehr offen für neue Lösungen, wenn sie denn praxisrelevant sind. Wichtig ist dabei die einfache Handhabung: Digitalisierung muss entlasten, nicht belasten. Wenn der Nutzen bzw. Mehrwert klar erkennbar ist, steigt auch die Akzeptanz. (ah)