Downloaded from Blogs on 28.11.2026 15:29

Insurance News Blog
By PwC Deutschland | 10 February 2026

Das Ziel der Standardisierung der Versicherungsvertriebsschnittstellen

Standardisierte IT-Schnittstellen sind ein dauerhafter Erfolgsfaktor der Versicherungsbranche. Sie erhöhen die Anbindungsfähigkeit und Flexibilität und verkürzen die Time-to-Market.

Downloaded from Blogs on 28.11.2026 15:29

Insbesondere in digitalen Ökosystemen sind sie essenziell, um eigene Services effizient einzubinden. Zugleich steht die Branche unter Druck: steigende regulatorische Anforderungen, Digital-First-Erwartungen der Kunden, Kostendruck in Schaden und Bestand, Wettbewerb durch Ökosysteme und Plattformen, Wissensverlust in alternden Belegschaften sowie der zunehmende Bedarf, aus Effizienz- und Personalgründen verstärkt auf Self-Service und Künstliche Intelligenz (KI) zu setzen.

Standardisierung in der Versicherungsbranche

Standardisierte IT-Schnittstellen sind ein dauerhafter Erfolgsfaktor der Versicherungsbranche. Sie erhöhen die Anbindungsfähigkeit und Flexibilität und verkürzen die Time-to-Market. Insbesondere in digitalen Ökosystemen sind sie essenziell, um eigene Services effizient einzubinden. Zugleich steht die Branche unter Druck: steigende regulatorische Anforderungen, Digital-First-Erwartungen der Kunden, Kostendruck in Schaden und Bestand, Wettbewerb durch Ökosysteme und Plattformen, Wissensverlust in alternden Belegschaften sowie der zunehmende Bedarf, aus Effizienz- und Personalgründen verstärkt auf Self-Service und Künstliche Intelligenz (KI) zu setzen.

Standardisierung ist dabei kein Selbstzweck, sondern ein Hebel für Betriebsmodelle und Kosten mit klarem Nutzen:

- **Einfache Integration:** Plug-and-play in Broker-, Aggregator- und Partner-Ökosysteme statt kostenintensiver Punkt-zu-Punkt-Anbindungen
- **Höhere Flexibilität:** Änderungen an Produkten und Prozessen ohne Dominoeffekte
- **Größere Marktverbreitung:** Reibungslose Anbindung steigert die Reichweite
- **Mehr Dunkelverarbeitung und Effizienz:** Konsistente, standardisierte Daten reduzieren manuelle Nacharbeit
- **Skalierbare KI und Self-Service:** Maschinenlesbare Schnittstellen bilden die Grundlage für produktive Gen-AI- und Automationsszenarien

Wir beobachten den Markt sowie relevante Verbände und Standards kontinuierlich und verfolgen den Wettbewerb, damit sich die besten Lösungen durchsetzen. Ziel ist es, End-to-End-Prozesse von der Tarifierung bis zu Bestand, Schaden und Abrechnung harmonisiert und weitgehend automatisiert abzubilden.

Einheitliche Schnittstellen ermöglichen die Interoperabilität zwischen Systemen und Kooperationspartnern und optimieren dadurch sowohl interne Prozesse als auch insbesondere den externen Vertrieb im Versicherungsbereich. Dies stellt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil in einem dynamischen Markt dar und begründet die Relevanz dieses Themenkomplexes. Die optimale Nutzung standardisierter Schnittstellen setzt jedoch Kernsysteme voraus, die diese bedienen können.

Das Kernsystem: Betriebsmodell und Vermittlungsintegration

Downloaded from Blogs on 28.11.2026 15:29

Das Kernsystem einer Versicherung ist eine zentrale Softwareplattform, die verschiedene Funktionen und Prozesse integriert, um eine nahtlose Abwicklung von Versicherungsprozessen – insbesondere mit Blick auf den Vertrieb – zu gewährleisten. Die konkreten Aufgaben und Funktionen sind vielfältig und umfassen unter anderem:

1. Preisberechnung (Beiträge bzw. Prämien)
2. Produktregeln (Deckung, Produkt)
3. Prozessregeln (Vertragsverwaltung, Änderung, Verlängerung)
4. Abrechnung sowie Ermittlung von Zahlungsperioden und Beiträgen
5. Erstellung von Informationen für Dokumente
6. Vertragsverwaltung
7. Schaden- oder Leistungsbearbeitung

Das Kernsystem steuert alle zentralen Abläufe der Versicherung. Trotz technischer Komplexität muss es sich über standardisierte Schnittstellen nahtlos in Vertriebs-, Bestands- und weitere Systeme integrieren lassen. Ziel sind saubere Datenstrukturen, die Vernetzung und Analysen unterstützen und so die betriebliche Effizienz sicherstellen.
Hierdurch werden Vertriebskanäle gestärkt und die Kundenzufriedenheit erhöht. Eine flexible Interoperabilität im Markt wird erst dadurch möglich und offenbart den Marktvorteil, wenn Vertriebssysteme der einzelnen Vermittler, Makler, Mehrfachagenten und Aggregatoren medienbruchfrei und über Dunkelverarbeitung in die Bestandssysteme integriert werden und Vertriebsschnittstellen die Geschäftsregeln sowie -logiken des Bestandssystems berücksichtigen.

Deepdive I – Kernsystemstudie: Wenige sind zufrieden

Aus unserer PwC-Studie „Versicherungskernsysteme im Wandel“, in der 41 Organisationen aus der DACH-Region befragt wurden, gaben lediglich 5 % der Teilnehmer an, mit ihren Bestandssystemen zufrieden zu sein.[1]
Wir gehen davon aus, dass künftig weitere Bestands- und Umsysteme – darunter auch Vertriebssysteme – ersetzt werden. Ein hoher Grad an Standardisierung adressiert dabei zwei wesentliche Herausforderungen neuer Bestandssysteme und unterstützt zusätzlich zwei wichtige Anforderungen moderner Systeme:

1. Reduzierung von Lock-in-Effekten: Durch die Verwendung von Standards wird die Möglichkeit geschaffen, andere Systeme anzubinden oder Migrationen durchzuführen.
2. Schnellere Produktverfügbarkeit: Der Single Point of Truth – das Kernsystem – ermöglicht eine zügige Einführung neuer Produkte.
3. Verbesserte Time-to-Market: Moderne Systeme bieten im Vergleich zu Legacy-Modellen eine schnellere Marktanpassung. Eine unternehmensweite Scheme-Modellierung unterstützt dabei die optimale Umsetzung von Businessanforderungen und verkürzt die Time-to-Market.

Downloaded from Blogs on 28.11.2026 15:29

4. Effizientere Wartung: Kosten-Nutzen-Abwägungen sind entscheidend bei der System- und Modellbetrachtung. Durch versionierte Standardvorgaben sind Weiterentwicklungen und Versionsübersprünge oder -nachholungen mit einem überschaubaren Business Analyse-, Implementierungs- und Testaufwand zu betreiben.

Diese Betrachtung legt nahe, dass bestimmte Formen der Standardisierung besonders geeignet sind, um ein einheitliches und flexibles Datenmodell für interne wie externe Zwecke zu etablieren.

Deepdive II – Branchenschemata: Die kurze Übersicht

In Deutschland existieren mehrere Standards bzw. Anforderungen an Standards für die Datenübertragung und die Kommunikation, definiert durch den BiPRO e.V., den GDV zusammen mit der GDV DL sowie ACORD.

Der BiPRO-Standard adressiert transaktionsnahe Prozesse und APIs zwischen Versicherern, Maklern und Dienstleistern.

Der GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.) definiert mit dem GDV-Datensatz ein flächendeckend eingesetztes Format für spartenübergreifende Bestands-, Inkasso-, Schaden- und Antragsinformationen. Der Austausch wird operativ oft über die GDV DL (GDV Dienstleistungs-GmbH) unterstützt, indem Inhalte in die Praxis überführt werden. Das Format ist robust für Massenprozesse ausgelegt und in vielen Unternehmen batch-orientiert organisiert, häufig mit periodischer Bereitstellung.

ACORD (Association for Cooperative Operations Research and Development) ist die weltweit führende Standardisierungsorganisation der Versicherungswirtschaft. Ihre Daten- und Nachrichtenstandards, insbesondere für Industrie- und Rückversicherung, ermöglichen durchgängige digitale Prozesse zwischen Versicherern, Maklern, MGAs (Managing General Agents) und Marktplattformen. Initiativen im London Market sind explizit an ACORD ausgerichtet. Bestehende Schnittstellen lassen sich über Mappings und Translatoren an ACORD anbinden und so für grenzüberschreitende Platzierung, Settlement- und Schadenprozesse nutzbar machen.

Status-quo und Ausblick zur Vorteilsvereinigung

Die genannten Standards und Normungen sind heute für Branchenteilnehmer der Versicherungsbranche etabliert. Diese Grundlagen werden bei Vertriebs- und Bestandsprozessen aktiv berücksichtigt. Grundsätzlich gilt: Wer Kernsysteme API-fähig gestaltet hat, schafft die Voraussetzungen für schnelle Anbindungen in unterschiedlichsten Kooperationskontexten (intern und extern) – ohne regelmäßige Re-Engineerings durchführen zu müssen. Die Zukunft gehört der harmonisierten Interoperabilität: Ein kanonisches Unternehmensdatenmodell mit Mapping-Standards verbindet Geschwindigkeit, Regelkonformität und Skalierbarkeit, um auch künftig wettbewerbsfähig zu sein.

Daher ist es besonders überlegt und sinnvoll, Umsetzungen zu realisieren, die mehrere Vorteile vereinen und insbesondere die strengen nicht-funktionalen Anforderungen moderner Aggregatoren und Vermittlern

Downloaded from Blogs on 28.11.2026 15:29

(Stabilität, Verfügbarkeit, Standardisierung und Performance bei Webservice-Anfragen und -Antworten) erfüllen. Denn gerade der Versicherungsvertrieb hat sich verändert und digitale Anbindungen an Plattformen zur Vermittlung über Schnittstellen sind wichtiger denn je.

Umsetzungen sollten intern insbesondere zwischen Bestands- und Vertriebssystem und den weiteren Umsystemen funktionieren sowie extern von Vertriebssystemen Dritter oder auch Dienstleister und weiteren Ökosystemen.
Mit dem permanenten Blick auf das Marktgeschehen und die regulatorischen Änderungen auf der europäischen Ebene wird das Thema „FiDA“ (Financial Data Access Regulation) in diesem Zusammenhang zunehmend relevanter. FiDA soll einen Rechtsrahmen für sicheren, kundengesteuerten und standardisierten Datenaustausch ermöglichen.

PwC unterstützt Sie bei Analyse, Auswahl, Implementierung und Governance im Bereich der Standardisierung von Versicherungsvertriebsschnittstellen – von der Strategie bis zum Betrieb.

[1] Vgl. PwC (DE): Versicherungskernsysteme im Wandel, **https://www.pwc.de/de/finanzdienstleistungen/versicherungen/versicherungskernsysteme-im-wandel.html**, abgerufen am 19.12.2025.

Laufende Updates zum Thema erhalten Sie über das regulatorische Horizon Scanning in unserer Recherche-Applikation PwC Plus. Lesen Sie mehr unter “**Leistungen & Angebote**”.

Zu weiteren PwC Blogs

Keywords

Digitalisierung, IT-Systeme, Sales, Versicherungsvermittlung, Versicherungsvertrieb, Vertrieb

Contact



Sven Stark
Frankfurt am Main
sven.stark@pwc.com