

Open Insurance – was bringt FiDA?

Oktober 2024



Jäger oder Gejagter:

Wer sich rechtzeitig strategisch positioniert, kann Risiken minimieren und Geschäftschancen nutzen.

Table of contents

1

FiDA im Überblick

2

Wachsende Bereitschaft von Kunden, Daten zu teilen

3

Bisherige Erfahrungen mit Open-Finance-Lösungen

4

**Strategische Positionierung für
Versicherer und Finanzvertriebe**

5

Optimale Rahmenbedingungen schaffen

6

Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen





Open Insurance – was bringt FiDA?

Jäger oder Gejagter: Wer sich rechtzeitig strategisch positioniert, kann Risiken minimieren und Geschäftschancen nutzen.

1 FiDA im Überblick

Die FiDA-Verordnung ist der logische nächste Schritt in die Zukunft einer digitalen Versicherungswelt

Die Digitalisierung schreitet fortan – und sie betrifft alle Wirtschaftsbereiche. Damit einhergehend wandeln sich auch die Ansprüche der Kunden^[1]: Wer seine Einkäufe und Bankgeschäfte online oder via App erledigt, will dies auch mit seinen Versicherungsangelegenheiten tun. Dabei gibt es in der Digitalisierung verschiedene Spannungsfelder. Auf der einen Seite sollte die Beratung immer stärker auf die persönlichen Bedürfnisse der Verbraucher zugeschnitten werden. Auf der anderen Seite werden die Verbraucher immer eigenständiger – im Internet sind Informationen und Vergleiche nur einen Klick entfernt, die in jüngerer Vergangenheit

aufgekommenen GenAI-Tools haben die Verfügbarkeit und die passgenaue Aufbereitung der Daten für die jeweiligen Anfrage („prompting“) nochmals erhöht. Die stetig wachsenden Menge an Daten und Informationen beschleunigt diesen Trend noch.



Für ein klassisch datengetriebenes Geschäftsfeld wie die Versicherungsbranche kann der Zugriff auf die Finanzdaten ihrer Kunden einen entscheidenden Vorteil darstellen!

Eine bedeutende Rolle spielt der Umgang mit diesen Daten, insbesondere wenn es sich um persönliche Kundendaten handelt. Damit Kunden bereit sind, ihre Daten zu teilen, dürfen IT-Sicherheit und Datenschutz nicht vernachlässigt werden.

Dieses Spannungsfeld einer wachsenden Kundenorientierung, in der Verbrauchern ihren Bedürfnissen entsprechende Angebote zur Verfügung gestellt werden, und der Wahrung hoher Datenschutz-, Sicherheits- und Ethik-Standards, wie sie insbesondere in der DSGVO und dem Data Act adressiert werden, steht auch im Fokus der europäischen Regulierung. Um im internationalen Wettbewerb angesichts wachsender Datenmengen und technologischem Fortschritt erfolgreich zu bleiben, hat die EU-Kommission im Zusammenhang mit der europäischen Datenstrategie das Ziel ausgegeben, **attraktive wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen** zu schaffen, damit der Anteil der in der Europäischen Union gespeicherten, verarbeiteten und wertschöpfend genutzten Daten mindestens dem wirtschaftlichen Gewicht der EU entspricht. Um den digitalen Wandel in der Finanzdienstleistungsbranche zu fördern und die Übernahme datengesteuerter Geschäftsmodelle im EU-Finanzsektor zu beschleunigen, gehörte die Schaffung eines europäischen Finanzdatenraumes zur Förderung datengestützter Innovationen – inklusive eines verbesserten Datenzugriffs sowie Datenaustauschs – zu den vier im September 2020 genannten Prioritäten für die digitale Transformation des Finanzsektors.^[2]

Mit Inkrafttreten der zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services Directive, PSD2) am 12. Januar 2016 war ein erster Schritt in Richtung datengetriebener Geschäftsmodelle im Bankenbereich erfolgt, denn hiermit wurde auch Drittdienstleistern, wie z.B. FinTechs, die Teilnahme an der Zahlungsbranche ermöglicht: Banken sind seither zum Einrichten von Schnittstellen (APIs) verpflichtet, über die Drittdienstleister auf die

¹ Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Unterlage das generische Maskulinum verwendet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.

² Mitteilung der EU-Kommission vom 29. September 2020 an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen über eine Strategie für ein digitales Finanzwesen in der EU (COM(2020) 591 final).

Zahlungskonten der Bankkunden zugreifen können (sog. „Open Banking“).

Im Bankenbereich haben sich die offenen Schnittstellen in der Folge etabliert und der Branche einen regelrechten Technologieschub beschert. Wenngleich die Versicherungsbranche bisher mangels gleichartiger Rahmenbedingungen einen Nachholbedarf hat, sind mit InsurTechs bereits in den vergangenen Jahren neue Marktteilnehmer in einzelnen Bereichen der klassischen Wertschöpfungskette der Versicherer aufgetreten, die mit modernen Methoden Einfluss auf die Branche ausüben und dabei Standards setzen sowie Trends forcieren, was Kunden vor allem durch eine effiziente Datennutzung in Bezug auf Leistungen und Kosten erwarten können.

Die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA ergriff daher wenige Jahre später die Initiative und veröffentlichte nach Branchenkonsultation 2022 einen Ergebnisbericht mit einer ersten „Bestandsaufnahme“ zu Open Insurance, der u.a. Fragen zu Definitionen, Erfahrungen aus dem Open Banking, Use Cases, regulatorische Aspekte sowie Chancen und Risiken aufgriff (vgl. Abb.1 für einen Überblick zum Zeitablauf).

In diesem Bericht betont die EIOPA: „Die Untersuchungen zeigen, dass der Datenaustausch durch APIs im Versicherungssektor begonnen hat,

dies branchenweite Innovationen erleichtert und die Agilität von Unternehmen bzgl. Kundenbedürfnisse und -erwartungen erhöhen kann“.^[3] Auch die BaFin greift in einer aktuellen Publikation zu den Risiken im Finanzsektor die bedeutenden Trends der Zukunft auf, zu denen sie auch „Open Finance“ zählt. Sie zieht hierbei folgende Schlussfolgerung: „Weil der Open Finance-Ansatz einen breiten Zugriff auf Daten in der Finanzindustrie ermöglichen soll, eröffnet er auch zusätzliche Optionen für den Einsatz von Big-Data- und KI-Anwendungen“. Hierbei betont sie stark das Prinzip der Gegenseitigkeit im Datenaustausch (Reziprozität) zwischen den Anbietern, aber auch die Risiken, insbesondere IT-Sicherheits- und Betrugsrisiken.^[4]

Im Juni 2023 veröffentlichte die EU-Kommission schließlich ihren Vorschlag für die sog. **FiDA-Verordnung**, um das Rahmenwerk für einen einheitlichen „Open Finance“-Raum innerhalb der EU zu schaffen, der nun auch den Versicherungssektor einschließt. Diese wird voraussichtlich im Laufe des Jahres 2025 in Kraft treten. 24 Monate nach Inkrafttreten müssen Versicherer die Gesetzeskonformität erreichen, jedoch ist **bereits innerhalb von 18 Monaten die Mitgliedschaft in mindestens einem Finanzdatenaustauschsystem („Scheme“) verpflichtend**.

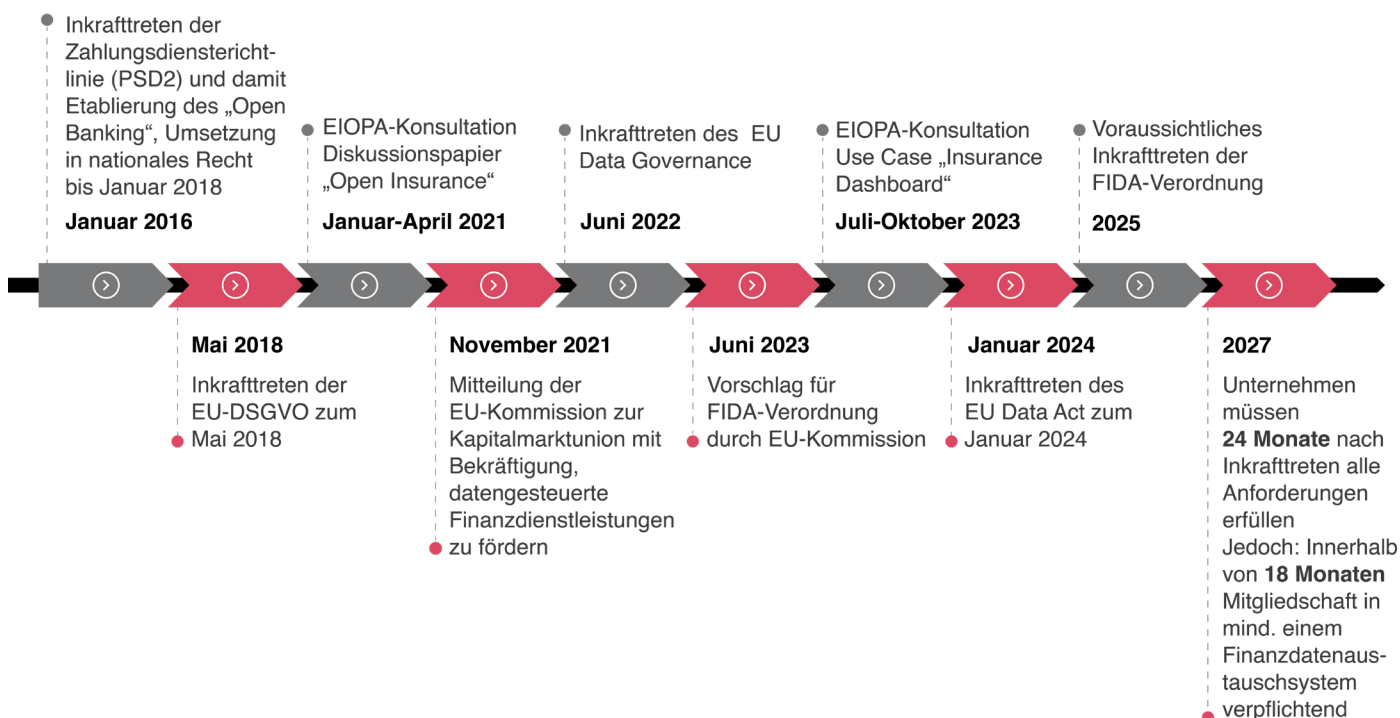


Abb. 1: Entwicklung von FiDA im Zeitverlauf

³ EIOPA: Open Insurance: Accessing and sharing insurance-related data discussion paper, 2021; EIOPA: Feedback statement discussion paper on open insurance: accessing and sharing insurance-related data, 2022.

⁴ BaFin: Risiken im Fokus der BaFin, 2024.



„Open Insurance ist geboren!“

Mit FiDA werden somit auch Versicherungsunternehmen verpflichtet, hoch skalierbare und ausfallsichere Schnittstellen für die Datenübertragung bereitzustellen. Erteilt ein Kunde die Zustimmung zur Verwendung bzw. Weitergabe seiner Daten, sind diese **über Dashboards verfügbar und können nicht nur durch die Kunden selbst, sondern gleichzeitig durch als „Datennutzer“ zertifizierte Unternehmen einsehbar und verwertbar sein.**

Der **Geltungsbereich von FiDA** ist weit gefasst und betrifft sowohl Finanzprodukt-bezogene als auch die dafür relevanten personenbezogenen Daten. Neben Daten, die direkt von Kunden übermittelt werden, sind auch Daten aus der Interaktion zwischen Kunden und Unternehmen eingeschlossen. Mit Ausnahme von Krankenversicherungen und z.T. Lebensversicherungen sind zudem **alle Sparten betroffen.**^[5]

FiDA definiert verschiedene **Rollen**, die jeweils mit bestimmten Rechten und Pflichten verbunden sind. Dabei wird zwischen den sogenannten

Dateninhabern und **Datennutzern** unterschieden. Zu den Dateninhabern zählen Finanzinstitute wie Banken und Versicherungen, während unter Datennutzer neben den Finanzinstituten auch die sogenannten **Finanzinformationsdienstleister (FISP)** fallen. Diese sind nach einer aufsichtlichen Genehmigung als zertifizierte Unternehmen berechtigt, im Auftrag von Kunden systematisch auf Daten zuzugreifen und hierauf basierend Finanzinformationsdienstleistungen anzubieten. Damit wird angestrebt, dass ein Zugriff und die Weiterverarbeitung der Kundendaten nur durch seriöse, vertrauenswürdige und sichere Dienstleister erfolgt. Die Kategorie der FISP, die ausschließlich als Datennutzer agieren, umfasst dabei insbesondere den **Vertrieb und Vergleichsportale** sowie **Dienstleister bei der Vertragsabwicklung** wie beispielsweise im Schadenmanagement oder der Risikominderung – es könnten aber auch andere realwirtschaftliche Unternehmen eine entsprechende Erlaubnis erwerben. Seitens des Europäischen Parlaments wird der Vorschlag unterbreitet, dass **Gatekeeper** im Sinne der Definition des Digital Market Act – beispielsweise Google – nicht per se als Datennutzer zugelassen werden, es sei denn, es gibt bilaterale Vereinbarungen mit den Dateninhabern.^[6] Dieses ist insofern interessant, da insbesondere diese Gatekeeper enorm von einem weiteren Zugriff auf hochrelevante Kundendaten

Mögliche Scheme-Ausgestaltung im 3-Ecken-Modell (vereinfachte Darstellung)

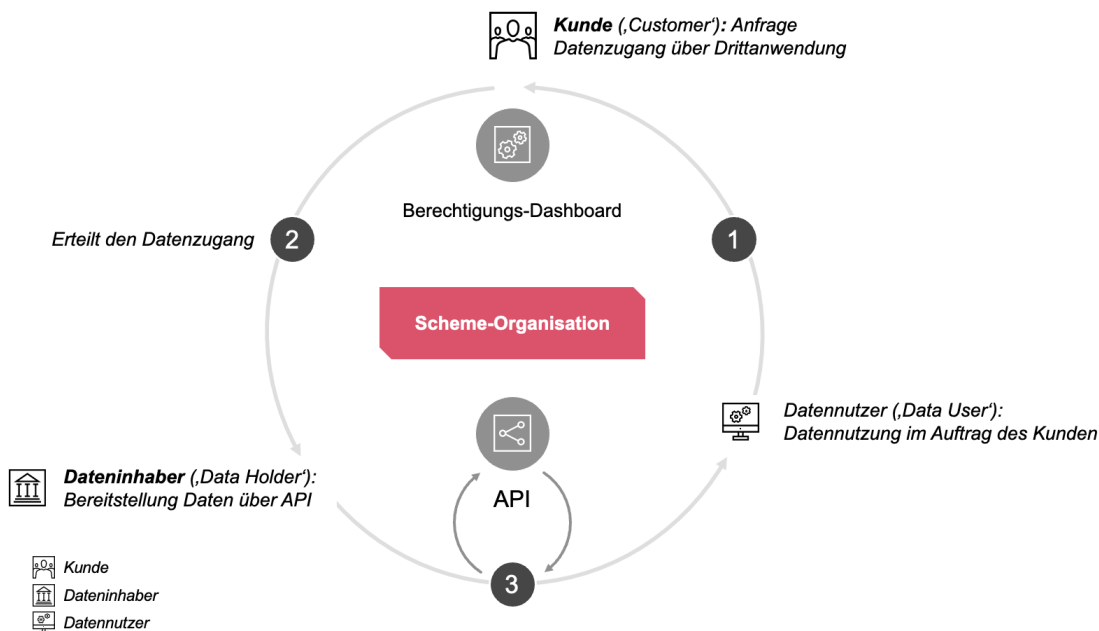


Abb. 2: Mögliche Scheme-Ausgestaltung

⁵ In der Lebensversicherung sind Risikoversicherungen ausgenommen, es fallen jedoch alle Versicherungsanlageprodukte, sogenannte Insurance Based Investment Products (IBIPs) unter das zukünftige Datenaustauschkonzept und damit ein beträchtlicher Anteil der Altersvorsorgeprodukte in der deutschen Lebensversicherung. Analog deckt der FiDA-Entwurf auch die Geschäftstätigkeit von Einrichtungen der betrieblichen Altersvorsorge ab.

⁶ Verordnung (EU) 2023/2854 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Dezember 2023 über harmonisierte Vorschriften für einen fairen Datenzugang und eine faire Datennutzung sowie zur Änderung der Verordnung (EU) 2017/2394 und der Richtlinie (EU) 2020/1828 (Datenverordnung), 22.12.2023 ; Art. 5 Abs. (2).

überproportional profitierten.

Datennutzer können Finanzinstitute (z.B. Versicherer) oder auch die genannten FISP sein. Sie sind verpflichtet, einem Scheme beizutreten und benötigen eine Erlaubnis zur Nutzung der Kundendaten. Damit erlangen sie das Recht, auf Kundendaten der Dateninhaber in Echtzeit und in standardisiertem Format zuzugreifen.

Kunden erteilen ihre Zustimmung zur Nutzung personenbezogener und nicht personenbezogener Daten. Das können Daten sein, die vom Kunden selbst übermittelt werden oder innerhalb einer Interaktion zwischen Kunden und Finanzinstitut entstehen. Sie werden von einem Finanzinstitut im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit erhoben und verarbeitet. Kunden müssen über ein Dashboard jederzeit eigenständig und deren Berechtigungen einsehen sowie anpassen können.

Dateninhaber sind Finanzinstitute (z.B. Versicherungen oder Banken), die Kundendaten erheben, dem Kunden ein **Berechtigungs-Dashboard** unentgeltlich zur Verfügung stellen und ebenfalls, wie Datennutzer, einem Scheme beitreten müssen. Des Weiteren sind sie verpflichtet, Datennutzern Zugang zu den Kundendaten zu gewähren. Dafür bekommt der Dateninhaber als Gegenleistung eine finanzielle Kompensation.

Zur Ausgestaltung des Datenaustauschs sieht FiDA sogenannte **Financial Data Sharing Schemes** vor, dabei ist jedoch nur das Rahmenwerk in der Verordnung geregelt. Verbindliche Schnittstellenstandards sollen sich marktwirtschaftlich etablieren. Für ein jeweiliges Austauschsystem sollen Finanzinstitute und registrierte Drittanbieter jeweils ein gemeinsames Vorgehen für den Zugriff und die Nutzungskosten erarbeiten. Finanzinstitute müssen dabei mindestens bis sechs Monate vor Inkrafttreten von FiDA einem Scheme beigetreten sein, Mehrfachmitgliedschaften sind erlaubt. Innerhalb der Schemes werden auch die maximalen Kompensationen festgelegt, die ein Dateninhaber von einem Datennutzer für das Teilen der Daten erhält. Diese sollen sich an den Aufwänden zur Bereitstellung der Daten orientieren.

Der Kunde soll jederzeit entscheiden können, welche Finanzinstitute und Finanzinformationsdienstleister er als abfrageberechtigt für die in Echtzeit in den Schemes bereitzustellenden Daten autorisiert. Über ein Dashboard soll daher sichergestellt werden, dass er jederzeit die Zugriffsrechte der Datennutzer verwalten kann. Hierbei greift eine weitere Datenschutzanforderung – Datennutzer dürfen die erhaltenen Daten nur für die Zwecke verarbeiten, für die sie eine explizite Einwilligung erhalten haben und sind im Falle eines Widerrufs zur Löschung verpflichtet.

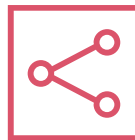
Der regulatorische Rahmen ist nur ein Puzzleteil eines innovativen Open-Insurance-Ansatzes. Daneben steht das operative Schaffen der **technologischen Voraussetzungen** bezüglich Schnittstellen und dem dahinter liegenden **Datenmanagement**. Hier lohnt sich ein Blick in den Bankenbereich: im Zuge der Umsetzung von Open Banking haben sich einige technische Lösungen und deren Anbieter im Markt etabliert. Der nächste Schritt ist, aus den Erfahrungen zu lernen und auch für den Versicherungsbereich maßgeschneiderte Lösungen abzuleiten. Eine **besondere Herausforderung** wird in der Versicherungswirtschaft darin bestehen, dies in einer sehr heterogenen Systemlandschaft – Legacy Systeme sind immer noch weit verbreitet – und teilweise ohne umfangreiches Data Warehouse sinnvoll umzusetzen. FiDA kann damit gleichzeitig einen Anstoß geben und weiterer Beschleuniger sein für die Digitalisierung sowie des Decommissionings von Altsystemen.



Der entscheidende Erfolgsfaktor ist, den strategischen Wettbewerbsvorteil in der Umsetzung von FiDA zu sehen.

Diese Leitplanken diskutieren wir in den folgenden Kapiteln.





Um von diesen Angeboten zu profitieren, ist das Teilen von Daten unabdingbar.

2 Ein Blick in die Glaskugel: Die Bereitschaft von Kunden, Daten zu teilen, wird wachsen – Mehrwert ist entscheidend

Verschiedene Studien belegen, dass auch in Deutschland Kunden geneigt sind, Daten zu teilen, wenn Sie hierfür entsprechende **Mehrwerte** erhalten. Mehr als ein Drittel der Deutschen sind bereit, persönliche Daten für klar erkennbare Mehrwerte zu teilen. Die Akzeptanz datengetriebener Versicherungstarife liegt in Deutschland mit 36% sogar noch höher als in anderen EU-Ländern.^[7] Ebenfalls interessant ist eine Studie, die die Frage nach der Nutzung einer App stellt, die einen besseren Überblick über alle Finanzprodukte (Konten, Renten und Versicherungen) sowie maßgeschneiderte Einblicke liefert. **47% der Deutschen** sprechen sich für die Nutzung eines solchen Service aus – Männer etwas mehr als Frauen. Bei Jüngeren im Alter von 18-24 Jahren liegt der Anteil sogar bei 71%.^[8] In den USA belegt eine Studie von Accenture, dass nahezu 60% der Amerikaner bereit sind, persönliche Daten mit Banken und Versicherern zu teilen, wenn dieses mit niedrigeren bzw. wettbewerbsstärkeren Preisen verbunden ist.^[9]

Allerdings gibt es auch andere Studien, die geringere Bereitschaft der Kunden zum Teilen von Daten erkennen lassen. So erhebt eine Studienreihe zu Open Banking innerhalb der EU im Zweijahres-Takt die Bereitschaft der Kunden, Daten im Gegenzug für bestimmte Vorteile zu teilen. In den aufeinanderfolgenden Jahren 2018, 2020 und 2022 blieb die Bereitschaft konstant niedrig bei 20%. Interessant ist aber, dass wir im Falle **spezifischer Use-Cases** eine deutlich höhere Bereitschaft sehen. Als Beispiel: BNPL-Funktionalitäten (Buy Now Pay Later) werden im europäischen Durchschnitt von 35% der Kunden genutzt, in Deutschland immerhin noch von 27%.

Wir können also festhalten, dass – wenn der Mehrwert für den Kunden groß genug ist – Angebote durchaus genutzt werden.

Zusätzlich lohnt ein Blick in die Zukunft: die sehr hohe Bereitschaft der jungen Generation, entsprechende Apps für ihre Finanzprodukte zu nutzen, verspricht ein enormes Marktpotenzial. Denn die Generation Z und Alpha ist der Zielkunde der Zukunft. Kunden, die mit einem digitalen Selbstverständnis in der Social Media Welt aufgewachsen sind – und in dem Bewusstsein, dass sie für die großen Tech Anbieter ohnehin bereits zum gläsernen Objekt geworden sind. Warum also nicht die Welt der Daten auch in einem geregelten Rahmen zur Verbesserung der eigenen „Experience“ bei alltäglichen Notwendigkeiten wie Versicherungspolicen nutzen? Und dabei von attraktiven, konkurrenzfähigen Angeboten profitieren?

Auch im B2B-Umfeld kann eine steigende Bereitschaft zum Teilen von Daten verzeichnet werden, wie der Branchenverband Bitkom in einer Studie von 2023 berichtet.^[10] Während 2022 noch 41% der befragten Unternehmen angaben, dass Data-Sharing zu ihrem Geschäftserfolg beiträgt, waren es 2023 bereits 51%. Hierbei sehen die befragten Unternehmen vor allem Potenziale in der Generierung von Umsätzen (35%) oder Ergänzung von bestehenden Datenpools (34%), weniger bei der Einsparung von Kosten (6%).

Ein Blick auf die Versicherungswirtschaft zeigt, dass auch hier Daten über Standards wie „BiPRO“ und „VU-Vermittler“ im B2B-Geschäftsverkehr (z.B. Antrag, Inkasso, Schaden) verwendet werden. Dieser Austausch ist insbesondere im Massengeschäft mit Privatkunden (bspw. KfZ-Versicherungen) ausgeprägt.

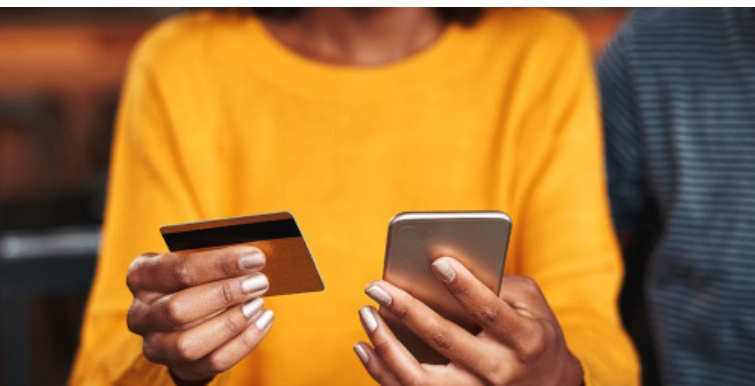
Während im Privatkundensegment also bereits über erste Anwendungsfälle von Open Finance gesprochen werden kann, fehlen im Gewerbekundengeschäft aufgrund des Digitalisierungsgrades noch die Grundlagen für eine standardmäßige Erschließung. An dieser Stelle kann FiDA zukünftig Abhilfe schaffen, da diese explizit auch Gewerbetreibende im Blick hat.

⁷ Sollers: One-third of insurance customers want to share data, 2023.

⁸ Capco: Global Insurance Survey 2021 – The future of insurance: personalized, digitalized & connected.

⁹ [Six in Ten Consumers Willing to Share Significant Personal Data with Banks and Insurers in Exchange for Lower Pricing, Accenture Study Finds](#) [Datenzugriff am 07.04.2024].

¹⁰ <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Datenoekonomie-Unternehmen-nutzen-Daten> [Datenzugriff am 13.10.2024].



3 Bisherige Erfahrungen mit Open-Finance-Lösungen

Die PSD2: Erste Open Banking Vorstöße blieben noch hinter den Erwartungen zurück

Rückblickend können Banken als Vorreiter in der Anwendung von Open-Banking-Lösungen betrachtet werden. Bereits Mitte der 1990er Jahre hatte sich mit FinTS ein industriespezifischer Standard etabliert, der die Aggregation von Kontodaten über mehrere Banken hinweg ermöglichte. Das war seinerzeit innovativ und im europäischen Vergleich einmalig. Viel später erst haben sich durch den aufkommenden Online-Handel Zahlungsauslösedienste, wie z.B. SOFORT entwickelt. Problematisch an diesen Diensten war der Ansatz, über sog. „Screen Scraping“ Zugriff auf das Konto des Kunden zu erlangen. Dies rief den Regulator auf den Plan und mündete in der Einführung der PSD2, welche Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienste fortan unter einen einheitlichen Rechtsrahmen in der EU stellte. Weiterhin verfolgte die PSD2 das Ziel, ein Level Playing Field für neue Geschäftsmodelle zu kreieren.

Sicherlich waren die Erwartungen damals überhöht. Dennoch gab es eine Reihe von Innovationen: etwa im Bereich des **Personal Finance Managements** oder im Bereich der **Bonitäts- und Identifikationsdienste**. So haben viele Banken Multibanking-Funktionen (Kontoinformationen von mehreren Banken in einer einzigen App oder Plattform zu konsolidieren) und Analysefähigkeiten für Ihre Kundeneingeführt, damit diese Kontoeinnahmen und -ausgaben auswerten können. Als digitale Finanzassistenten bieten Drittdienstleister ebenfalls Funktionen zur konsolidierten Kontoübersicht über mehrere Banken an und verknüpfen dies mit Abo- und Vertragsmanagementfunktionen (z.B. Finanzguru und Outbank). Darüber hinaus haben sich Anbieter etabliert, die auf Basis von Open Banking Bonitätsanfragen für Finanzprodukte anbieten (z.B. das von Apple akquirierte Credit Kudos und Tink von Visa),

wovon Kunden und Unternehmen profitieren. Da der Online-Banking-Login seit Einführung der PSD2 über starke Kunden-Authentifizierung durch zwei Faktoren notwendig ist, nutzen Identifikationsservices (z.B. Verimi und yes) diese Eigenschaft, Kunden für andere Services (z.B. Finanzprodukte und Registrierung von Online Portale) zu verifizieren.

Auch wenn Open Finance als Erweiterung des Open Bankings erst durch die FiDA einen Rechtsrahmen bekommen wird, gibt es also bereits erste Anwendungsbeispiele, die aufzeigen, wie der erweiterte Datenrahmen der FiDA bestehende Geschäftsmodelle verändern wird. Nehmen wir das Beispiel digitaler Finanzassistenten. Hier können neben der Aggregation von Zahlungsdaten auch Depots und Krypto-Wallets angebunden werden, um einen kompletten Überblick der persönlichen Finanzlage zu erhalten. Neben einer Übersicht der Konten erstellt der Assistent auch eine Übersicht aller Verträge, analysiert Ausgaben und zeigt Optimierungspotentiale auf. Durch die Einführung der FiDA werden solche Aggregatoren zunehmend auch im Versicherungsbereich eine Rolle spielen.

Innovationen im Versicherungs- / InsurTech-Bereich

Das Teilen von Daten, auch die Einbindung von Daten Dritter, ist in der Versicherungswirtschaft qua Geschäftsmodell nicht neu, z.B. teilen Kunden Gesundheitsdaten auf Basis von Fragebögen oder risikorelevante Informationen im Rahmen der Kompositversicherung. Oftmals handelt es sich um statische Daten, die manchmal jährlich aktualisiert werden. Das Teilen von Finanz- und Altersvorsorgedaten ist oftmals in Finanzvertrieben im Rahmen der Finanz- und Vorsorgeberatung üblich – auch hier jedoch nicht in einem kontinuierlichen, dynamischen Maße. Bei Versicherern werden oftmals **Kundenportale** um die Einbindung von Verträgen anderer Anbieter ergänzt. So bietet die Allianz in ihrem digitalen Rentencompass die Möglichkeit an, über alle Rentenzusagen eine Gesamtübersicht zur jeweiligen Rentensituation zu erstellen.

Auch **Maklerplattformen**, wie beispielsweise blau direkt, investieren sehr aktiv in die Anreicherung der Versicherungsdaten mit weiteren relevanten Daten, um ihren angeschlossenen Maklern eine Vielzahl von datenbasierten Kampagnen zu ermöglichen. blau direkt arbeitet hierfür direkt mit Deeplico zusammen und stellt mehr als 200 themenbasierte Landing Pages zusammen. blau direkt verspricht sich hierdurch verständlicherweise zusätzlichen Umsatz, insbesondere auf Basis des integrierten Jahres-Checks, aber auch eine erhöhte Vertriebseffizienz durch die automatisierte Kundenkommunikation.

Im Bereich der **Datenaggregation** und des Datenteilens entstehen zunehmend auch spezialisierte Dienstleister,

wie beispielsweise Insurely. Im Jahr 2020 entwickelte sich Insurely zu einem Dienstleister, der Banken und Versicherern ihre Services zur Datenaggregation anbietet, um moderne Kundenerlebnisse zu schaffen und neue Kunden zu gewinnen. In der Zwischenzeit konnten verschiedene Anwendungsfälle entwickelt werden, u.a. Vertriebsansätze zur Verbesserung der Vertriebseffektivität beim Erstverkauf oder auch Ansatzpunkte für cross- und up-selling sowie für die Intensivierung der Kundenbindung.

Ein wachsender Markt: Digital Wealth Management

Die Bedeutung datengetriebener Geschäftsmodelle lässt sich zudem gut an der Entwicklung im Bereich Digital Wealth Management mit einem steigenden Fokus auf das Privatkundensegment nachvollziehen. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen ein Ergebnis digitaler Investmentplattformen, wie Public.com, Robinhood, Bux (von ABN Amro erworben) oder Trade Republic.^[11] Im Hintergrund liefern innovative Technologieanbieter, wie beispielsweise Upvest in Deutschland oder Apex in den USA, die hierfür notwendige Infrastruktur für den Handel, die Abwicklung und die Verwahrung der Kapitalanlagen zu deutlich niedrigeren Kosten und in einem deutlich ansprechenderem UX-Design.^[12] Zudem werden in diese Plattform zunehmend Data-Analytics-Funktionalitäten integriert, bei denen spezialisierte Daten Aggregatoren wie Yodlee, Prequin oder WITH Intelligence, die Kundendaten aggregieren, ergänzen und anreichern, um somit einen umfassenden, maximal personalisierten Überblick über die Vermögenssituation zu liefern. Dieses fängt mit einer durch den Kunden autorisierten Aggregation aller Vermögensdaten an, wobei Datensicherheit, -schutz und -qualität wichtige Erfolgsfaktoren darstellen. Entscheidend ist allerdings der nächste Schritt in einer durch KI unterstützten Analyse der Daten sowie einer sich daraus ergebenden Personalisierung der Produktangebote.^[13] Gerade diese Unternehmen sind somit heute schon optimal auf die Nutzung der Daten aus der FiDA-Verordnung vorbereitet.

Staatliche Plattformen des Data Sharing im Finanzbereich

Auch unter den staatlichen Akteuren gibt es prominente Beispiele, wo Plattformen zur Verfügung gestellt werden, auf denen sich verschiedene

Anwendungsfälle im Bereich Open Finance und Open Insurance entwickeln. Im Folgenden sei kurz auf die Erfahrungen aus Singapur sowie Großbritannien eingegangen.

Singapore Financial Data Exchange (SGFinDex): SGFinDex ist eine weltweit führende Initiative, die es den Bürgern Singapurs ermöglicht, ihre Finanzinformationen über verschiedene Banken und staatliche Institutionen hinweg in einer einheitlichen Ansicht zu aggregieren. SGFinDex nutzt die nationale digitale Identität Singapurs und fördert damit z.B. eine sichere und effiziente Finanzplanung.^[14]

Die Vorgabe verbindlicher Standards durch die Gründung der Open Banking Implementation Entity führt zu einer starken Akzeptanz dieser Dienste in Großbritannien. Die **Open Banking Implementation Entity**, eine von der CMA (Competition and Markets Authority) finanzierte Organisation, wurde gegründet, um die Entwicklung offener und verbindlicher API-Standards zu erleichtern, u.a. um Drittanbieter den Eintritt in das Ökosystem zu ermöglichen. Drittanbieter werden von der FCA ermutigt, sich als Kontoinformationsdienstleister registrieren zu lassen und das „Agentenmodell“ zu nutzen. Dieses Modell ermöglicht es Dienstleistern, mit kleineren Fintechs zusammenzuarbeiten. Großbritannien macht fast 50% aller Drittdienstleister in Europa aus. Die konkreten Anwendungsfälle sind ermutigend:



300 Fintechs und innovative Anbieter haben sich dem Ökosystem angeschlossen



11% der Briten und 17% der Gewerbetreibenden nutzen Open Banking in Großbritannien (per 06/2023)



Stärkste Nutzung in den folgenden drei Bereichen: **bessere Finanzentscheidungen, bessere Auswahl von Zahlungsdienstleistern und bessere Kreditaufnahme.** Diese machen ca. 75% aller Services aus.^[15]

¹¹ [The Power Of The Retail Investor \(forbes.com\)](#), [Datenzugriff am 13.10.2024]; Motive Ventures: Linking the Wealth Value Chain (Part I), April 2024.

¹² Motive Ventures: Linking the Wealth Value Chain (Part I), April 2024; [Upvest partners with BlackRock to make investing more accessible for millions of Europeans and closes a €30m fundraising round](#), [Datenzugriff am 13.10.2024].

¹³ Envestnet Yodlee: "Data Aggregation + Intelligence: The Keystone to Financial Innovation", 2021.

¹⁴ Accenture: Singapore's leading life insurers join SGFinDex, 2023, [Datenzugriff am 13.10.2024].

¹⁵ [Three years since PSD2 marked the start of Open Banking, the UK has built a world-leading ecosystem](#) - Open Banking, 13.01.2021, [Datenzugriff am 13.10.2024]. [New Impact Report reveals increased adoption and product innovation - Open Banking](#), 16.11.2023, [Datenzugriff am 13.10.2024]. [Open Banking Impact Report - October 2023 - Open Banking](#), 19.10.2023, [Datenzugriff am 13.10.2024].

Zusammengefasst zeigt sich auch global ein Bild zunehmender Open-Finance-Initiativen (vgl. Abb. 3) – ein Trend, bei dem die Europäische Union mitgehen muss, um konkurrenzfähig zu bleiben.^[16]

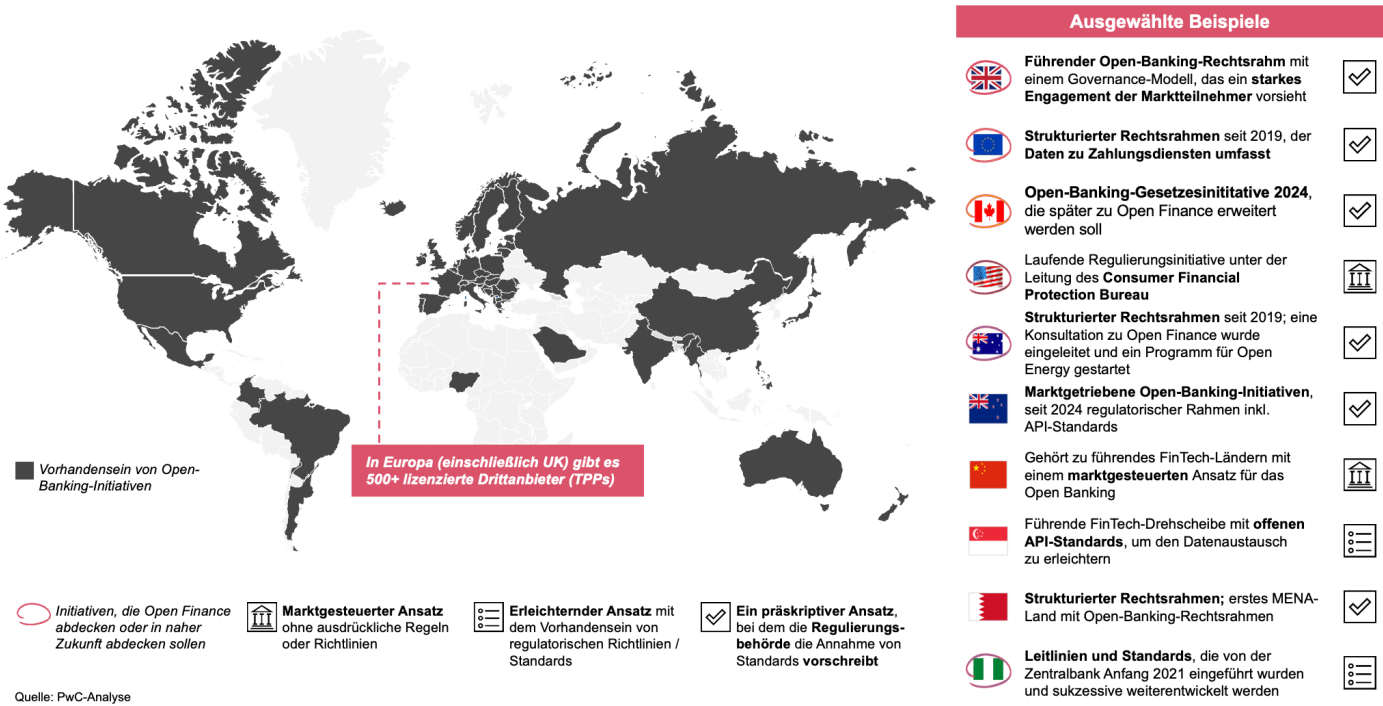


Abb. 3: Global vorhandene Open-Banking-Initiativen können Startpunkt für Open Finance sein



¹⁶ Wenngleich es auf nationaler Ebene auch bereits sehr fortschrittliche Beispiele gibt (Dänemark, Schweden).



4 Strategische Positionierung für Versicherer und Finanzvertriebe: FiDA eröffnet zahlreiche Potenziale

Die grundsätzliche Fragestellung für Versicherer und Finanzvertriebe ist, inwiefern FiDA als reine Umsetzung einer regulatorischen Vorschrift verstanden wird, oder aber als **grundlegende Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells** hin zu einer stärker datengetriebenen Plattform. Diese Plattform ermöglicht insbesondere den Vertrieben, möglichst umfassend Kundendaten zusammenzuführen, um hieraus auf Basis einer maximal möglichen personalisierten Ansprache kontinuierliche Ansatzpunkte für Optimierungen der Finanzsituation ihrer Kunden zu identifizieren bzw. Signale für einen möglichen Verlust der Kundenbeziehung frühzeitig aufzugreifen und entsprechend entgegenzuwirken.

Die erste Stufe für Versicherer liegt in der Nutzung von FiDA-Daten im Rahmen von **Bedarfsanalysen in eigenen Beratungsprozessen**, wodurch interne Abläufe verbessert, die Effizienz der Geschäftsprozesse gesteigert und eine optimierte Customer-Experience erzielt werden kann. Hierbei dürften alleine die Effizienzgewinne bei der Datenaufnahme für eine vollumfängliche Beratung zu mehr Zeit und Qualität im eigentlichen Beratungsprozess führen. Neben der Bedarfsanalyse sind auch weitere Use-Cases, die durch das FiDA-Datenset möglich werden und auf das klassische Geschäftsmodell einzahlen, denkbar. Beispielsweise könnten hier Wechselprozesse, Umdeckungen und neue Cross-Sell-Opportunitäten in Betracht gezogen werden.

Konkret könnte das bedeuten, dass ein Versicherer in Online-Abschlussstrecken dem Kunden die Möglichkeit bietet, die Daten zum Vorvertrag wiederzuverwenden. Damit wird der Versicherer zum Datennutzer. Der Kunde authentifiziert sich im Rahmen des Online-Abschlusses, erteilt den Datenzugriff und profitiert damit von einer möglichst geringen Dateneingabe zur Berechnung des Beitrags. Der Versicherer profitiert von höheren Umwandlungsquoten.

Großes Potenzial bei der Nutzung von FiDA-Daten darf in der präzisen Identifikation von Zielgruppen und den damit verbunden möglichen **personalisierten Marketingstrategien** erwartet werden. Neben klassischen Segmentierungen nach demographischen Daten, Beruf und Einkommen sind grundsätzlich auch verhaltensbasierte Segmentierungen (Konsum-, Spar- und Investitionsverhalten) vorstellbar.

Neben der Unterstützung des klassischen Geschäftsmodells im Sinne von Effizienz- und Customer-Experience-Vorteilen, werden sich gänzlich **neue (Plattform-) Geschäftsmodelle** durch die Möglichkeiten von FiDA etablieren. Als Beispiel können hier Renten- oder Financial-Home-Plattformen genannt werden. So könnte beispielsweise ein Rentencockpit nicht nur als Förderung des ursprünglichen, sondern auch darüber hinaus als neues Geschäftsmodell entstehen. Hier könnten zum Beispiel Leads, die durch eine Rentenlücke entstehen, monetarisiert werden. Finanzdienstleister agieren in dieser Rolle sowohl als Dateninhaber, aber vor allem auch als Datennutzer – mit dem Fokus, das Innovationspotenzial der FiDA-Daten voll auszuschöpfen und als Gegenpol zu Branchenfremden zu agieren. **Ant Finance ist ein gutes Beispiel für eine solche Positionierung:** Ant Finance, eine Tochter der Alibaba Group, demonstriert die Kraft einer einheitlichen digitalen Identität und Kundenansicht über ein Ökosystem von Finanzdienstleistungen hinweg. Dies ermöglicht eine nahtlose Kundenerfahrung und effizientere Dienstleistungen. Damit werden alle Daten des Kunden so miteinander verknüpft, dass gezielt Produkte aus dem gesamten Spektrum der Finanzdaten angeboten werden können. Durch diese Strategie konnte Ant Finance sich nicht nur zum größten Onlineversicherer Chinas entwickeln, sondern zudem weitere Erlösquellen erschließen, so dass ein IPO zu gegebener Zeit ein nächster Schritt sein könnte.

Aber auch im Rahmen der **Stornoprävention** sowie der Abwehr von Kundenmigrationen können FiDA-Daten genutzt werden. Beispielsweise durch Datenpunkte, die der Finanzdienstleister in Echtzeit aus den Kundendaten erhält, wenn sein Kunde neue Finanzkonditionen bei einem Drittanbieter angefragt oder vereinbart hat.

Auch aus dem **Zahlungsverkehr** des Kunden lassen sich neue strategische Positionierungen, Geschäftsmodelle bzw. neue Opportunitäten auch für den Versicherungsbereich entwickeln. So können über verfügbare Transaktionsdaten abzusichernde Gegenstände (bspw. Schadensabsicherung, Wohngebäude, Garantieverlängerung, Reiseversicherung...) erfasst werden.



FiDA bietet das Potenzial, einen enormen Hebel für den Embedded Insurance Markt zu bewirken.

Insgesamt sollten Versicherer die Umsetzung der FiDA-Regulierung auch als Beschleuniger der Modernisierung und Digitalisierung ihrer Wertschöpfungskette, zur Verbreiterung der Vertriebskanäle und der Kundenbasis sowie einer effizienten Fokussierung der Verwaltungs- und Schadenabwicklungsprozesse nutzen. Während die meisten Versicherer eine klassischerweise lineare Wertschöpfungskette haben, in der Produktentwicklung, Vertrieb und Schadenregulierung im Wesentlichen in der eigenen Hand liegen, ermöglicht die zielgerichtete Nutzung von Schnittstellen und Software die Einbettung in ein orchestriertes Ökosystem. Interaktionen und Transaktionen mit einer Vielzahl von weiteren Dienstleistern erlauben eine nähere Verbindung einerseits direkt zum privaten oder gewerblichen Endverbraucher sowie andererseits zu Herstellern und Distributoren von Waren, um Absicherungen potenziell direkt als Teil der vom Warenkonsumenten nachgefragten Leistung einzubetten („**Embedded Insurance**“). Dieses leichter skalierbare Geschäftsmodell wirkt sich auf die Gewinnspannen der darin beteiligten Akteure aus.

Dabei können Versicherer entweder ihre eigene digitale Plattform schaffen und hierüber ein oder mehrere Ökosystem orchestrieren oder als Partner bzw. Anbieter in einem etablierten Plattform-Ökosystem teilnehmen. Ersteres erlaubt ihm, die Regeln des Ökosystems festzulegen, den Zugang zu (potenziellen) Kunden zu kontrollieren und als zentraler Knotenpunkt zu agieren, der das Netzwerk der teilnehmenden Partner verwaltet und die Interaktion mit den Kunden managed und fördert. Durch die Bereitstellung zusätzlicher eigener und versicherungsfremder Services als ergänzende und Mehrwert schaffende Angebote lockt er genügend aktive Plattformnutzer an, die in Versicherungskunden umgewandelt werden.

Die Einbettung der eigenen Geschäftsaktivitäten in eine bestehende Plattform ermöglicht es den Versicherern, Zugang zu den bereits dort befindlichen Kunden zu erhalten. Während einerseits damit der Aufwand für den Aufbau einer eigenen umfangreichen Infrastruktur erspart bleibt, können die an die Plattformbetreiber zu zahlenden Provisionen jedoch erheblich sein. Auch kann es gemäß erster FiDA-Entwürfe zu potenziellen Limitierungen bezüglich der Reziprozität kommen, da Unternehmen aus anderen Sektoren (z.B. Energieunternehmen) mit einer FISP-Lizenz auf Versicherer- und Bankdaten zugreifen dürfen. Umgekehrt haben diese aber keinen rechtlichen Zugang zu Daten dieser Unternehmen. Auch sind Gatekeeper gemäß Digital Markets Act nicht per se als Datennutzer zugelassen. Hier können jedoch jeweils bilaterale Vereinbarungen flankierend wirken.

Ein **besonderes Potenzial** bieten die möglichen **Partnerschaften und Ökosysteme** mit anderen Unternehmen, die ebenfalls die FiDA-Regularien erfüllen müssen. Durch Anreize für Kunden, ihre Daten mit den jeweiligen Partnerunternehmen zu teilen (etwa durch Vergünstigungen), können zum einen Cross-Selling-Potenziale gehoben und zum anderen wertvolle Einblicke durch die Daten gewonnen werden. So könnte eine Versicherung beispielsweise davon profitieren, die Bankdaten eines Kunden zu verstehen und somit auch zielgerichteter den Kunden zu beraten.

Dabei können sich aber auch traditionelle Partnerschaften im Versicherungsbereich wandeln: Während Rückversicherer seit jeher Erstversicherern Know-how und Kapazität bieten, können Letztere durch eine geeignete Plattformintegration und -zusammenarbeit noch agiler auf Kundenbedürfnisse eingehen und gemeinsam erarbeitete Produktweiterentwicklungen und -innovationen anbieten.

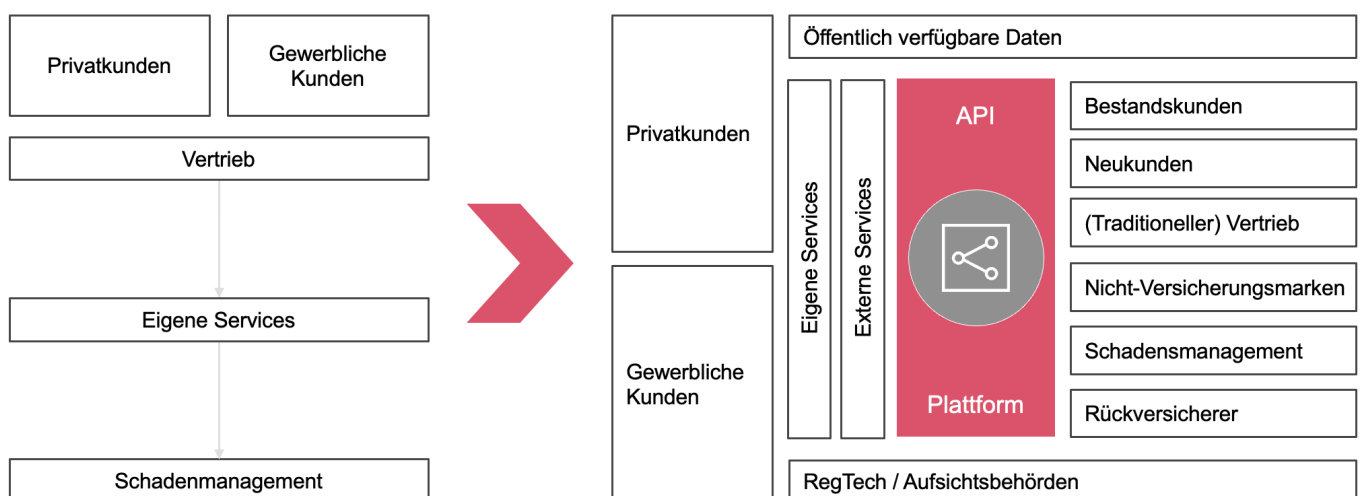


Abb. 4: FiDA als Katalysator für eine Modernisierung des Geschäftsmodells in der Plattformökonomie



5 Optimale Rahmenbedingungen schaffen

Keine neue Regulatorik ohne umfassende Anforderungen und neue Risiken. Doch wie kann dem optimal, risikominimierend und strategisch intelligent begegnet werden? Nachfolgend stellen wir neben den einzuhaltenden Rahmenbedingungen vielversprechende technische Lösungsansätze vor.



Regulatorische Rahmbedingungen

Finanzinstitute und -informationsdienstleister sehen sich bei der Umsetzung von FiDA einer Vielzahl von rechtlichen Rahmenbedingungen gegenüber.

Dies betrifft für **Dateninhaber** insbesondere die Verpflichtung, standardisierte Datenkategorien auch registrierten Dritten (Datennutzer) zur Verfügung zu stellen. Ausnahmen von dieser Verpflichtung sind im Verordnungsentwurf spezifiziert. Diese Regelung verlangt von den Versicherern eine **präzise Datenorganisation und -verwaltung**, um sicherzustellen, dass nur die zulässigen Datenkategorien bereitgestellt werden.

Versicherer müssen ihren Kunden ein sogenanntes **Berechtigungs-Dashboard** zur Verfügung stellen. Dieses Dashboard ermöglicht es den Kunden, ihre Datenzugriffsberechtigungen eigenständig zu kontrollieren und zu verwalten. Die Funktionsweise dieses Dashboards orientiert sich an den Regelungen der PSD2 im Online-Banking, wo Nutzer Anwendungen Dritter verwalten und die Datenzugriffsberechtigung erteilen und bei Bedarf entziehen können. Die Einführung eines solchen Dashboards erfordert **umfassende technische Anpassungen** und die Sicherstellung eines **hohen Sicherheitsstandards**.

Innerhalb von 18 Monaten nach Inkrafttreten der

FiDA-Verordnung sind Versicherungsunternehmen verpflichtet, Mitglied eines oder mehrerer **Schemes** zu werden. Die Datenlieferung muss dabei im Einklang mit den Regeln und Modalitäten des jeweiligen Systems erfolgen. Diese Verpflichtung erfordert nicht nur **organisatorische Anpassungen**, sondern auch die **Integration entsprechender IT-Systeme**.

Bei Verstoß gegen die Regelungen von FiDA drohen umfangreiche behördliche Sanktionsmöglichkeiten, darunter Verwaltungsstrafen und Zwangsgelder.

Ein **Dateinhaber** ist nur dann berechtigt und verpflichtet, einem Kunden oder einem **Datennutzer** Kundendaten zur Verfügung zu stellen, wenn der Kunde dies **ausdrücklich verlangt** hat. Das Verlangen des Kunden ist die zentrale Rechtmäßigkeitsanforderung für jeden Datentransfer unter der FiDA-Verordnung. Diese Regelung stellt sicher, dass der Datenschutz und die Selbstbestimmung der Kunden gewahrt bleiben. Dabei sind unabhängig von der Rolle auch die weiteren Anforderungen der einschlägigen Datenschutz- und Cybersicherheitsstandards zu erfüllen, wie sie im Versicherungsbereich neben der DSGVO beispielsweise auch durch DORA festgelegt werden.



Compliance Risiken bei Auftritt als Finanzinformationsdienstleister

Compliance-Risiken umfassen insbesondere die Anforderungen an die Zulassung und den Betrieb von **Finanzinformationsdienstleistern**, die **auch für Versicherer von Bedeutung** sein können, wenn sie als solche agieren oder entsprechende Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

Ein zentrales Compliance-Risiko besteht in der Notwendigkeit, eine umfassende und detaillierte Dokumentation bei der Beantragung der Zulassung als Finanzinformationsdienstleister vorzulegen. Diese Dokumentation muss unter anderem eine Beschreibung des Geschäftsmodells, einen Geschäftsplan mit Budgetplanung, Regelungen für die Unternehmensführung und interne Kontrollmechanismen, Verfahren zur Überwachung und Handhabung von Sicherheitsvorfällen sowie Vorkehrungen zur Sicherstellung der Fortführung des Geschäftsbetriebs umfassen.

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus den Anforderungen an die **Sicherheitsstrategie**. Versicherer müssen eine detaillierte Risikobewertung ihrer Geschäfte vornehmen und Sicherheitskontroll- sowie Risikominderungsmaßnahmen implementieren, um einen angemessenen Schutz der Kunden vor identifizierten Risiken, einschließlich Betrug, zu gewährleisten.

Finanzinformationsdienstleister müssen sicherstellen, dass sie über eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine vergleichbare Garantie verfügen, um ihre Haftung im Falle eines unbefugten oder missbräuchlichen Datenzugriffs oder einer unbefugten oder missbräuchlichen Datennutzung abzudecken. Diese Versicherung muss kontinuierlich überwacht werden, um sicherzustellen, dass sie den erforderlichen Schutz bietet.

Ein weiteres Compliance-Risiko besteht in der Notwendigkeit, die technische Sicherheit und den Datenschutz zu gewährleisten, insbesondere in Bezug auf die verwendete Software und die IKT-Systeme. Dies schließt auch die Systeme ein, die von Unternehmen genutzt werden, an die der Versicherer Tätigkeiten auslagert.

Zusammenfassend umfassen die Compliance-Risiken für Versicherer in diesem Kontext die Einhaltung umfangreicher Dokumentations- und Berichtspflichten, die Implementierung und Überwachung von Sicherheits- und Risikomanagementmaßnahmen, die Sicherstellung einer angemessenen Berufshaftpflichtversicherung sowie die Gewährleistung der technischen Sicherheit und des Datenschutzes. Diese Anforderungen sind essenziell, um den rechtlichen und regulatorischen Vorgaben zu entsprechen und das Vertrauen der Kunden in den sicheren Umgang mit ihren Daten zu gewährleisten.



Haftung

In der Verordnung werden umfangreiche Governance-Vorgaben an den Aufbau, die Verwaltung und den Betrieb von Schemes formuliert. Demgemäß sind die jeweiligen Haftungsbestimmungen für Teilnehmer an Systemen für den Austausch von Finanzdaten, einschließlich der Dateninhaber und Datennutzer, in den vertraglichen Vereinbarungen eines Schemes zu klären.

Finanzinformationsdienstleister müssen zudem sicherstellen, dass sie ihre Haftung im Falle eines unbefugten oder missbräuchlichen Datenzugriffs oder einer **unbefugten oder missbräuchlichen Datennutzung** abdecken können. Für diese sieht der Verordnungsentwurf den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung oder eine vergleichbare Garantie explizit vor. Alternativ besteht die Möglichkeit, über ein Anfangskapital von 50.000 EUR zu verfügen, das nach Aufnahme der Tätigkeit durch eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine andere vergleichbare Garantie ersetzt werden kann.

Darüber hinaus müssen sowohl Finanzinstitute als auch Finanzinformationsdienstleister angemessene

Regelungen zur Unternehmensführung und interne Kontrollmechanismen implementieren, um die Interessen ihrer Kunden zu schützen und die Kontinuität und Verlässlichkeit der erbrachten Dienstleistungen sicherzustellen. Dies umfasst auch Maßnahmen zur Überwachung, Handhabung und Weiterverfolgung von Sicherheitsvorfällen sowie sicherheitsbezogenen Kundenbeschwerden. Für insbesondere Versicherer als Akteure in einem hochregulierten Bereich ist dies angesichts der Anforderungen aus Solvency II und den MaGo kein Neuland, jedoch gilt es hier Prozesse und Vorgehensweisen sowie möglicherweise auch Zuständigkeiten auf ein durch die FiDA-Umsetzung geändertes, stärker digitalisiertes Umfeld anzupassen und potenziell neu aufzusetzen.

Diese Maßnahmen sind essenziell, um die Haftungsrisiken im Zusammenhang mit dem Zugang zu und der Nutzung von Kundendaten effektiv zu managen und abzusichern. Versicherer sollten daher sicherstellen, dass sie über die notwendigen Ressourcen und Mechanismen verfügen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden und den Schutz der Kundendaten zu gewährleisten.



Technische Lösungsansätze

Für das Teilen und Erhalten der FiDA-relevanten Daten sind im Wesentlichen der Aufbau der standardisierten **API-Schnittstelle**, die Schaffung einer geeigneten **Datenarchitektur** und das **Verwalten der Datenberechtigungen** durch das Dashboard essenziell.

Die Spezifikationen für die **API** und auch der Datenformate werden in den Abstimmungen innerhalb der Schemes festgelegt. Schon heute kann man von den Open-Banking-Erfahrungen der PSD2-Einführung lernen. In Deutschland hat sich der Berlin Group Standard bei den meisten Banken durchgesetzt, um API- und Datenstandards sowie die Zugriffsverwaltung zu etablieren. Auch in der Versicherungsbranche gibt es bereits Ansätze für Datenstandards, etwa durch BiPRO e.V., FRIDA e.V. oder den „VU-Vermittler“ des GDV. Derartige Normen und Standards erlauben heute die Datenkommunikation der Versicherungen zu den Maklern und die elektronische Datenverarbeitung für Geschäftsprozesse. Sie bieten das Potenzial, die Standards und Normen auf FiDA auszuweiten.

Für den Aufbau einer geeigneten **Datenarchitektur** ist es notwendig, dass alle erforderlichen Daten in digitaler Form vorliegen. Durch den Aufbau und Einsatz von Daten-Middle-Layern ist es möglich, dass die FiDA-relevanten Daten effizient aus den Quellsystemen der Produkt- und Kundendatenbanken aktualisiert werden, um sie zeitgerecht über die API mit einem

anderen Unternehmen zu teilen. Je nach aktueller Datenarchitektur, bestehenden Legacy-Systemen und Datenqualität, kann dies jedoch einen signifikanten Aufwand bedeuten.

Zwar gibt es noch viele offene Punkte, die bis zur Finalisierung der FiDA inklusive der regulatorischen technischen Standards und den Festlegungen der Schemes vorerst offen bleiben. Dennoch ist es ratsam, sich frühzeitig mit Datenarchitektur, -qualität und den technischen Herausforderungen zu beschäftigen.



6 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

FiDA zielt darauf ab, den Finanzsektor durch verbesserten Wettbewerb und Verbraucherkontrolle über Finanzdaten zu revolutionieren.

FiDA verpflichtet Finanzinstitute, auf Kundenwunsch Dritten Zugang zu bestimmten Daten zu gewähren, um den Wechsel und Vergleich von Finanzdienstleistungen zu erleichtern und innovative Angebote zu fördern.

Im Bereich Open Insurance wird durch standardisierte Kommunikation via APIs und Prozessstandards ein offener Datenaustausch zwischen Kunden, Datenhaltern und Datennutzern ermöglicht. Dies fördert neue Geschäftsmodelle und verbessert das Versicherungserlebnis durch benutzerzentrierte Datenfreigabe.

Wichtige regulatorische Meilensteine wie die DSGVO und PSD2 sowie Initiativen der EIOPA und der Europäischen Kommission haben die Entwicklung von Open Insurance und einer datenagilen Wirtschaft vorangetrieben. FiDA zielt darauf ab, den Verbraucherschutz, Echtzeit-Kundenservices und die Standardisierung von Daten zu gewährleisten und somit die digitale Transformation und Marktintegration innerhalb der EU zu fördern. Dies soll das Wirtschaftswachstum ankurbeln und die EU als führend in der globalen datengesteuerten Wirtschaft positionieren.



Versicherer sollten sich angesichts der Einführung von FiDA entscheiden: Will ich Jäger sein, oder Gejagter?

Wesentliche Herausforderungen sind zu meistern – die Chancen liegen jedoch klar auf der Hand.

Die Systemintegration und technische Anpassung stellen eine wesentliche Herausforderung dar. Bestehende IT-Systeme müssen entweder angepasst oder neue Systeme implementiert werden, um den Zugang und die Freigabe von Daten zu ermöglichen. Dies bedingt auch die Sicherstellung reibungsloser Schnittstellen zwischen verschiedenen Systemen und Plattformen.

Die Implementierung neuer Systeme und Sicherheitsmaßnahmen sowie mögliche Anpassungen an der bestehenden IT-Landschaft sind grundsätzlich mit Kosten verbunden. Diese umfassen nicht nur die initialen Aufwendungen für Implementierung und Anpassung, sondern auch die fortlaufenden Wartungs- und Aktualisierungskosten. Darüber hinaus müssen bestehende und neue Verträge in ein einheitliches Format gebracht werden.

Ein zentrales Anliegen ist zudem der Datenschutz und die Datensicherheit. Die zunehmende Komplexität der Datensicherheit erfordert die Implementierung qualitativ hochwertiger Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz der Kundendaten sowie die strikte Einhaltung der Datenschutzgesetze. Versicherer müssen neue Daten erheben und verarbeiten, wobei Datenzugriff und -verarbeitung nur durch autorisierte Finanzinstitute erfolgen dürfen. Hierbei ist es essentiell, klare Verantwortlichkeiten und Haftungen festzulegen und interne Governance-Mechanismen sowie Kontrollen zu etablieren.

Im Bereich der Governance und insbesondere des Risikomanagements müssen Finanzinstitute und Finanzinformationsdienstleister die sich aus der FiDA-Umsetzung – und damit insbesondere aus dem Auf- und Ausbau der Schnittstellen und des Datenmanagements – ergebenden neuen Risiken identifizieren und effektiv managen. Dies betrifft insbesondere die missbräuchliche Nutzung der Daten, Cyberangriffe auf die errichtete Datenhaltungs- und Austauschinfrastruktur sowie das Bereitstellen bzw. den Zugriff auf nicht unter den Anwendungsbereich der Verordnung fallenden Daten (z.B. Daten mit erhöhtem Risiko der Ausgrenzung, Nutzung von Daten trotz Widerrufs). Aufgrund des Geschäftsmodells mit einer inhärenten Risikoteilung dürften Lebensversicherer und Pensionseinrichtungen hier bezüglich der Umsetzung der Risikomanagement- und Kontrollmechanismen besonders im Fokus des Regulators stehen – sowohl bei der Entwicklung der EIOPA-Leitlinien als auch

bei der folgenden Überwachung durch nationale und europäische Behörden.

Spartenunabhängig ist eine angemessene Dokumentation anzustreben, insbesondere auch bezüglich von den Unternehmen angewandter Verfahren zur Kombination neuer und traditioneller (Kunden-) Datenquellen. Dies gilt vor allem, wenn Versicherer anhand neuer Daten weitere Risikomerkmale beim Pricing und Underwriting identifizieren und einsetzen.

Grundsätzlich müssen sich die betroffenen Unternehmen mit neuen regulatorischen Anforderungen vertraut machen und sicherstellen, dass alle Vorschriften eingehalten werden. Dabei treten neben die FiDA-Verordnung die noch zu entwickelnden spartenspezifischen Leitlinien von EIOPA sowie mögliche nationale Auslegungen. Dies könnte neue Schulungen für Mitarbeiter sowie Neueinstellungen von Experten erfordern.

Auf der anderen Seite bietet FiDA erhebliche Chancen.

Durch die Nutzung umfassender Daten können Versicherer personalisierte und innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln, was die Kundenzufriedenheit und -bindung steigert sowie Neukunden gewinnt. Die Basis für die **Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, wie z.B. im Kontext datenbasierter Leadgenerierungen** sowie vielfältige **Cross-Selling-Möglichkeiten** sind durch FiDA ebenfalls gegeben.

Effizienzsteigerungen durch optimierte Prozesse, Qualitätsverbesserungen und datengetriebene Entscheidungen können die Kosten senken und die Produktivität erhöhen. Partnerschaften und Kooperationen mit FinTech- und InsurTech-Unternehmen sowie anderen Branchenakteuren eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten.

Aus den bisherigen Erfahrungen und weltweiten Anwendungsfällen lassen sich die folgenden Lernerfahrungen ziehen:



Kundenzentrierung: die zentrale Voraussetzung ist eine 100%ige Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Vertriebspartners bzw. des Endkunden.



Einheitliche und verbindlich technologische Plattformen mit klar vorgegebenen offenen und verbindlichen API erleichtern die Nutzung und Verbreiterung des Teilens von Daten.



Vertriebe oder generell Financial Information Service Provider können potenziell am meisten von FiDA profitieren – Versicherer müssen sich strategisch intelligent aufstellen, um ihre Position zu sichern oder auszubauen, um somit nicht weiter die wichtige Schnittstelle zum Endkunden zu verlieren.



Bisherige zentrale Use Case von Open Finance: bessere Finanzentscheidungen durch eine dynamisch aktualisierbare Gesamtsicht auf die Vermögenssituation, Stärkung der Vertriebspartner beim Erstverkauf und insbesondere im cross- und up-selling sowie alle Ansatzpunkte für eine Stärkung der Kundenbeziehung und Kundenbindung.



Versicherer, die frühzeitig und effektiv auf die neuen Anforderungen reagieren, können Wettbewerbsvorteile sichern.

Der Zugang zu umfassenden Daten ermöglicht bessere Risikobewertungen und präzise Prämienkalkulationen für die bestehende Produktlandschaft und eröffnet den Raum für neue innovative Produktkonzepte, die auf Basis der bereitgestellten Daten und Informationen entwickelt werden können. Zudem können interne und externe Dienstleister besser eingebunden werden, um entlang einer Wertschöpfungskette von Vertrieb bis Schadenmanagement eine digitale und reibungslose Wegstrecke zu etablieren, mit der sich das Neugeschäft steigern und notwendige Kosten reduzieren lassen. Damit können die Unternehmen auch ihre Außenwahrnehmung als wichtige Akteure beim Ausbau der Datensouveränität ihrer Kunden stärken. Insgesamt bietet FiDA erhebliche Potenziale zur Verbesserung der Geschäftsprozesse und zur Erschließung neuer Marktchancen.



Ihre Ansprechpersonen



Maximilian Harmsen

Partner
Digital Payments Lead

Bernhard-Wicki-Str. 8,
80636 München
+49 175 7190636
maximilian.harmsen@pwc.com



Christiaan Eijberts

Manager
Digital Payments

Friedrich-Ebert-Anlage 35-37,
60327 Frankfurt am Main
+49 69 95856098
christiaan.eijberts@pwc.com



Melanie Schlünder

Director
WP, Aktuarin DAV

Governance, Risk &
Compliance Insurance
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37,
60327 Frankfurt am Main
+49 151 6137 1167
melanie.schluender@pwc.com



Tilmann Schmidt

Senior Manager
Aktuar DAV

Governance, Risk &
Compliance Insurance
Bernhard-Wicki-Str. 8,
80636 München
+49 151 6245 9356
tilmann.schmidt@pwc.com

PwC

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen unseren Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expert:innennetzwerks in 151 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen.

PwC Deutschland. Mehr als 14.000 engagierte Menschen an 20 Standorten. Rund 2,93 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland

Die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bekennt sich zu den PwC- Ethikgrundsätzen (zugänglich in deutscher Sprache über www.pwc.de/de/ethikcode) und zu den Zehn Prinzipien des UN Global Compact (zugänglich in deutscher und englischer Sprache über www.globalcompact.de).

© Oktober 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.



Ihre Ansprechpersonen



Patrick Dahmen

Geschäftsführer

Von-Halberg-Str. 18, 53125 Bonn
patrick.dahmen@valytics.de



Hans-Joachim Schütt

Geschäftsführer

Von-Halberg-Str. 18, 53125 Bonn
joachim.schuett@valytics.de



Valytics

Eine auf die Versicherungswirtschaft spezialisierte Unternehmensberatung mit Fokus auf Strategie, Innovation und Digitalisierung. Die Beratung wurde von Dr. Patrick Dahmen, Hans-Joachim Schütt und Christoph Sindezingue im Jahr 2023 gegründet und arbeitet ausschließlich mit Beratern mit langjähriger Berufserfahrung in der Versicherungswirtschaft sowie einem starken Gespür für die Kultur des jeweiligen Unternehmens.