

# Open Insurance: Potenziale, Herausforderungen und Auswirkungen für Versicherungsmakler

INTERVIEW MIT PROF. DR. IUR. LEANDER D. LOACKER, M.PHIL., LEHRSTUHL FÜR PRIVAT- UND WIRTSCHAFTSRECHT, INTERNATIONALES PRIVAT- UND ZIVILVERFAHRENSRECHT SOWIE RECHTSVERGLEICHUNG

*Open Insurance ist ein neues regulatives Konzept, das zunehmend an Bedeutung gewinnen könnte und Versicherungsmakler vor neue Herausforderungen sowie Chancen stellt. Prof. Dr. Leander D. Loacker, Versicherungsexperte und Inhaber des Lehrstuhls für Privat- und Wirtschaftsrecht an der Universität Zürich, beleuchtete in einem detaillierten Vortrag im Rahmen des 10. Kremser Versicherungsforums 2024 die verschiedenen Facetten dieses Themas. Wir haben nachgefragt.*

## Was ist Open Insurance?

Open Insurance beschreibt nach der Vorstellung des EU-Regulators den Zugriff auf und die Weitergabe von versicherungsbezogenen Kundendaten, vor allem zwischen Versicherern und Dritten mithilfe standardisierter Programmierschnittstellen (APIs). Ziel ist es, innerhalb der EU ein offenes, digitales Ökosystem für Finanzdaten zu schaffen – sofern der Kunde der Datenweitergabe jeweils zustimmt.

## Was sind die Vorteile dieses Konzepts?

Open Insurance bietet verschiedene Chancen, die sowohl für Verbraucher und KMUs als auch für die Versicherungsbranche insgesamt interessant sein können: Eine der zentralen Hoffnungen, die mit diesem Konzept verbunden sind, ist die Förderung von Innovation und Wettbewerb. Durch Datenöffnung soll Marktöffnung entstehen. Innovatoren sollen die Chance erhalten, dank freierem Datenzugang innovativere Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

Zudem kann Open Insurance die Effizienz steigern. Standardisierte Datenformate und APIs reduzieren nämlich – jedenfalls langfristig – den Aufwand für das Management und den Austausch von Kundendaten und beschleunigen Geschäftsprozesse. Dazu braucht man nur einmal an Onboarding-Prozesse denken, wo heute noch vieles doppel- und mehrgleisig läuft.

Ein weiterer Gewinner könnte die Beratungsqualität sein, so wie sie namentlich durch unabhängige Versicherungsvermittler offeriert wird. Wo diese sich heute oft noch auf die Informationen des Kunden verlassen müssen, könnten Sie zukünftig – wenn die geplante Verordnung kommt – unkomplizierteren und vor allem direkteren Informationszugang „an der Quelle“ haben. Das wiederum kann ein besseres Bild von bestehenden Bedürfnissen ermöglichen und so zu zielgerichteterer Beratung veranlassen.

Überhaupt ermöglicht intensiver Datenaustausch – auch jenseits der geplanten Verordnung – Produktinnovationen verschiedener Art. Denken Sie nur einmal an die Integration von Wetter-, Werkstätten- oder eHealth-Daten in den Datenstrom von Versicherungsunternehmen.

## Was ist denn der regulatorische Rahmen, der momentan geplant ist?

Beabsichtigt ist die Verabschiedung einer sog. FiDA-Verordnung innerhalb der EU. FiDA steht dabei für Financial Data Access. Die Voraussetzungen dafür könnten bis zum Jahr 2028 von den sachlich erfassten Personenkreisen verpflichtend zu schaffen sein. Darin liegt eine ziemliche Hürde.

## Sie sprechen unter anderem von einem Paradigmenwechsel, der mit FiDA verbunden ist.

### Was meinen Sie genau?

Open Insurance im FiDA-Sinn bedeutet zunächst einmal, dass es nicht mehr nur isoliert um die erzwungene Öffnung des Zahlungsdienstesektors geht, wie wir das heute ja schon weitgehend haben. Neu ist die Miterfassung insbesondere auch des Versicherungsbereichs unter die allgegenwärtige Politik der open data. Aus Open Banking wird also Open Finance und damit ist plötzlich eine ganzheitliche Betrachtung geboten.

Eine zweite wesentliche Neuerung liegt darin, dass vor allem Versicherungsunternehmen, die bisher zu Recht als Datenkraken galten, neu auch als Datenlieferanten wirken müssen. Und zwar gegenüber solchen Datennachfragern, die von den jeweiligen Kunden dazu ermächtigt wurden. Der Datenfluss soll also künftig nicht mehr nur in eine Richtung stattfinden.

## Was sind die Risiken eines solchen Verordnungsvorhabens?

Eine zentrale Herausforderung ist sicher die Wahrung eines angemessenen Datenschutzniveaus – gerade angesichts der freiwilligen Möglichkeit der Absenkung dieses Niveaus auf ausdrücklichen Kundenwunsch hin. Ein anderes schwieriges Kapitel ist die allgemein zu gewährleistende Sicherheit der Kundendaten. Diese ist nicht nur durch die allgegenwärtigen Cyber-Bedrohungen von außen immer neuen Gefahren ausgesetzt, sondern künftig auch durch schlecht gemachte Schnittstellen von innen. Diese APIs können sich etwa als „auskunftsfreudig“ erweisen und mehr Daten teilen, als dies von den Beteiligten beabsichtigt war. Auch solchen internen Gefahrenquellen (für die es bereits

praktisches Anschauungsmaterial gab) wird man begegnen müssen. Auf einer höheren Ebene stellt sich die Frage nach den möglichen Exklusionswirkungen von noch mehr Digitalisierung. Wer schon bisher seine Daten entweder nicht teilen will oder nicht teilen kann – etwa, weil er in technischer Hinsicht einfach unbedarft ist – könnte künftig noch stärker faktisch diskriminiert sein, als das bereits heute der Fall ist.

### **Worin liegen die technischen und unternehmensstrategischen Implikationen der geplanten FiDA-Verordnung?**

Die technische Komplexität der Implementierung von Open Insurance sollte nicht unterschätzt werden. Durch FiDA verpflichtete Finanzunternehmen müssen erheblich in die Entwicklung und Pflege von APIs investieren, die sicher, zuverlässig und vor allem kompatibel mit den Systemen anderer Marktteilnehmer sind. Das erfordert natürlich viel technisches Know-how und eine gute Zusammenarbeit mit (auch unternehmensexternen) IT-Dienstleistern. In unternehmensstrategischer Hinsicht gilt es vor allem frühzeitig zu bedenken, welche Daten gemäß FiDA-Verordnung künftig herausgabepflichtig sein können und für welche Daten – zum Beispiel rein interne Bewertungen eines Kunden oder seines Verhaltens – das nicht gilt.

### **Apropos Unternehmensstrategie – inwiefern betrifft die geplante FiDA-Verordnung auch Versicherungsmakler?**

Versicherungsmakler sind vom Standard-Anwendungsbereich der FiDA-Verordnung, jedenfalls nach allem, was heute bekannt ist, nur betroffen, wenn sie zu den großen Unternehmen gehören. Dafür erforderlich sind etwa mehr als 250 Mitarbeiter und mehr als 50 Mio. Euro Jahresumsatz. Aber: Kleinere Versicherungsmakler sollen neu die Möglichkeit bekommen, in die Geltung der künftigen FiDA-Verordnung hineinzuoptieren. Wenn sie das freiwillig tun, haben sie alle Rechte aus der Verordnung – aber auch die mit ihr verbundenen Pflichten, vor allem also die, Kundendaten auf Nachfrage herauszugeben.

### **Sollten kleinere Versicherungsmakler Ihrer Ansicht nach von diesem Optionsrecht Gebrauch machen?**

Das hängt stark vom Einzelfall ab. Wie ich schon angedeutet habe, bringt FiDA keineswegs nur Rechte, sondern auch eine ganze Latte von Pflichten. Licht und Schatten also. Dessen sollte man sich bewusst sein, wenn man über die Optionsausübung entscheidet. Ich persönlich würde davon abraten, diese Entscheidung „aus dem Bauch heraus“ zu treffen. Tatsächlich kann ein Hineinoptieren in die Verordnung vor allem dann attraktiv sein, wenn man bereits eine konkrete Produkt- oder Dienstleistungsinnovation vor Augen hat, sie bisher aber noch nicht anbieten konnte, weil der Weg zu den dafür erforderlichen Daten schlicht noch zu steinig war. Genau das kann sich durch FiDA nun ändern.

### **Wie sehen Sie die Einführung der neuen Figur der „Finanzinformationsdienstleisters“ (FISP) durch die geplante Verordnung?**



Prof. Dr. iur. Leander D. Loacker, M.Phil, Lehrstuhl für Privat- und Wirtschaftsrecht, Internationales Privat- und Zivilverfahrensrecht sowie Rechtsvergleichung (© Skokanitsch)

Die gute Nachricht für den Vermittlersektor ist insofern sicher, dass solche FISPs vereinfacht gesagt kein Vermittlergeschäft betreiben dürfen. Der verteilbare Kuchen wird also durch sie nicht grundsätzlich kleiner. Ob und inwieweit diese FISPs, zu denen etwa sog. InsurTechs gehören können, trotz dieser Einschränkung auf dem Markt in großer Zahl reüssieren können, muss sich erst zeigen. Insofern ist Innovationskraft gefordert. Was mir bedenklich erscheint, ist, dass diese FISPs zwar Datennutzungsrechte erhalten sollen, aber ihrerseits umgekehrt keine Kundendaten herausgeben müssen. Das ist dann doch etwas einseitig und bringt eine Seite des Austauschverhältnisses in eine reine Nehmerposition. Vielleicht kommt es aber noch zu Nachjustierungen im Rahmen des Rechtsetzungsverfahrens. Das wäre in diesem und anderen Punkten sicher wünschenswert. Eine genaue Beobachtung dieses Verfahrens lohnt sich aber für Akteure des Versicherungssektors definitiv. •