

FIDA: Vertriebs-Revolution aus Brüssel?

Welche Chancen und Probleme kommen auf die Berater und Vermittler zu?

Eine **neue Abkürzung** liest man in letzter Zeit immer wieder. **FIDA!**

- Doch was bedeutet sie?
 - **Was will die EU damit erreichen?** Wie sieht die praktische Umsetzung aus?
 - Der Weg von der PSD zur **Open Banking und Open Insurance**.
 - Welche **Probleme** könnten sich ergeben? Wird es genormte **Schnittstellen** geben?
 - Geht das alles trotz **Datenschutzgrundverordnung**?
 - Welche **Chancen und Risiken** ergeben sich für den Vertrieb?
 - Daten sind Macht. **Wer wird davon profitieren?** Nur die Großen oder auch die vielen Berater und Vermittler?
 - **Strategie für kleine Berater im FIDA-Zeitalter, um gegen Amazon & Co bestehen zu können?**
- Diese Fragen beantworten wir in diesem Newsletter-Beitrag.

Was versteckt sich hinter „FIDA“?

FIDA (Financial Data Access Verordnung) ist eine geplante EU-Verordnung, die den Rechtsrahmen für den Zugang zu Finanzdaten festlegen soll. Insbesondere soll dadurch der Zugang zu Finanzdaten erleichtert und gleichzeitig der **Datenaustausch zwischen Finanzdienstleistern (Banken, Versicherungen, Kreditinstituten, Berater und Vermittler) verbessert** werden.

Den Vorschlag der EU-Kommission können Sie [hier nachlesen...](#)

Hintergrund ist die Strategie für ein digitales Finanzwesen aus dem Jahr 2020, deren Ziel die Schaffung eines europäischen Finanzdatenraums ist. Details können Sie [hier nachlesen...](#)

Der erste Entwurf der **FIDA-Verordnung** wurde von der EU-Kommission **am 02.12.2024 veröffentlicht**. Anfang April 2025 haben dann die sogenannten **„Trilog“-Verhandlungen** zwischen EU-Kommission, EU-Rat und EU-Parlament begonnen. Die Verhandlungen sind bis dato noch im Gange und könnten bis ins Jahr 2026 dauern.

Der Plan der Kommission sieht vor, dass die Verordnung zeitlich gestaffelt zur Anwendung gelangt, sodass die Regelungen zum Datenaustausch je nach Datenkategorie 24, 36 oder 48 Monate nach Inkrafttreten der Verordnung gelten sollen. Es ist jedoch möglich, dass sich die Umsetzungsfristen noch ändern, da die **EU derzeit mit weiteren Regulierungen generell etwas auf der Bremse steht**.

Worum geht es bei FIDA konkret?

In Zukunft sollen Daten von Banken und Versicherungen – auf Antrag des Kunden – leichter ausgetauscht werden können. Finanzdienstleister sind dann verpflichtet, ihren Kunden oder anderen Finanzunternehmern auf Antrag des Kunden Kundendaten über standardisierte APIs zur Verfügung zu stellen. Und zwar **unverzüglich, kostenlos, kontinuierlich und in Echtzeit**. Zu den betroffenen Kategorien von Daten gehören etwa Informationen zu Konten, Versicherungsdaten, Ersparnisse, Darlehen, Investitionen, Hypotheken etc. Kunden sollen dadurch ein **gesetzliches Zugangsrecht zu ihren Daten** haben und eine bessere Kontrolle über ihre eigenen Finanzdaten erhalten. In jedem Fall sollen Kunden weiterhin die **vollständige Kontrolle** darüber haben, wer auf ihre Daten zugreift und zu welchem Zweck dies geschieht. Wichtig ist: Kunden haben das Recht, aber nicht die Pflicht, Daten mit anderen Datennutzern zu teilen.

Was bedeutet das nun für den einzelnen Berater, die Finanzdienstleister?

Von Finanzdienstleistern verlangt die Verordnung hohe Sicherheits- und Vertraulichkeitsstandards, was **hohe Anforderungen an Datenschutz und IT-Sicherheit** stellt. Dies umso mehr infolge der zunehmenden Gefahren durch Cyber-Bedrohungen, welche einen wirkungsvollen Datenschutz zunehmend erschweren. All dies wird sich **massiv auf das Vertriebsmodell auch der Versicherungsbranche auswirken**, was für alle Akteure eine besondere Herausforderung darstellen wird. Banken und Versicherungen müssen in jedem Fall **gewährleisten, dass die DSGVO weiterhin eingehalten** wird. Anwendungsbereich der FIDA-Verordnung sind zwar sowohl personenbezogene als auch nicht personenbezogene Daten, während die DSGVO sich nur auf personenbezogene Daten bezieht. Da es sich jedoch bei Finanzdaten in der Regel um personenbezogene Daten handelt, wird in der Regel auch die DSGVO anwendbar sein.

Ein weiteres Thema in diesem Zusammenhang ist der **zunehmende Einsatz von KI (Künstliche Intelligenz)**. Es ist davon auszugehen, dass dieser Datenaustausch eng mit der Entwicklung von KI verzahnt sein wird, da KI-Systeme geradezu prädestiniert sind, um Daten zu analysieren und mit dritten Stellen auszutauschen.

Der Weg von der PSD zur Open Banking und Open Insurance

Um die Überlegungen der EU und die bevorstehenden Auswirkungen besser verstehen zu können, **erinnern wir uns ein paar Jahre zurück.**

Es ist noch gar nicht so lange her, dass es fast unmöglich erschien, dass man sein Bankkonto auflöst und zu einer anderen Bank transferiert. Mit der PSD (Abkürzung für **Payment Services Directive**, auf Deutsch **Zahlungsdienste-Richtlinie**) wollte die EU dies ändern und die Bürger EU-weit auffordern, hier aktiver zu werden und für mehr Konkurrenz sorgen. Mit der PSD wurde ab 2009 ein **einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum geschaffen**. Es wurde damit auch der **Verbraucherschutz** gestärkt (z.B. durch klare Informationspflichten, einheitliche Regelungen z.B. für Überweisungen, usw.). Die **PSD2**, also die **zweite EU-Zahlungsdienste-Richtlinie**, trat **2018** in Kraft. Sie hatte zum Ziel Wettbewerb und Innovation im europäischen Zahlungsverkehr weiter zu fördern. Etwa in dem man - neuen - **Drittanbietern den Zugang zum Konto ermöglichte**. Wenn Sie heute etwa via **Klarna** etwas bezahlen, dann ist das ein praktisches Ergebnis von PSD2. Um das zu schaffen, mussten Banken **Schnittstellen bereitstellen**, über die dann diese Drittanbieter – nach seiner Zustimmung – auf das Konto des Kunden zugreifen konnten. Die EBA, die Europäische Bankenaufsicht hat durch **RTS**, so nennt man die technischen Regulierungsstandards, dafür gesorgt, dass dies sicher möglich wurde. **FIDA bringt Aufbrechen des Versicherungsmarktes!**

Stellen Sie sich also die **FIDA sozusagen als PSD3** vor, mit der die oben beschriebenen **Ziele der EU auf den gesamten Finanz- und Versicherungsmarkt ausgedehnt** werden. Also auch auf Kredite, Wertpapiere, Versicherungen, Pensionskonten, etc.

Das Ziel ist ein **Open Banking** bzw. **Open Insurance**. Begriffe, die Sie sicher auch schon gelesen haben. Damit soll es zukünftig wirklich leicht möglich sein, dass Ihre Kunden irgendwo in Europa ein Konto oder eine Versicherung haben und jederzeit per Knopfdruck – über ein **Dashboard** (eine Art **Finanz-Cockpit**, wo Sie alles auf einem Blick sehen) dies leicht ändern können.

Welche Probleme können sich ergeben?

Um den oben beschriebenen Zugang zu den Kundendaten zu ermöglichen sind **neue Standards und Schnittstellen nötig**, um den Zugang und die Nutzung von Finanz- und Versicherungsdaten zu ermöglichen und zu vereinfachen. Wichtig: Das Ziel soll sein, dass für große Banken / Versicherungen die gleichen Bedingungen gelten sollen, wie für kleine Startups...

Schnittstellen-Chaos in Österreich

Aber wer lange genug den Markt verfolgte, weiß, dass der Datenaustausch zwischen Versicherungen und Vermittlern in Österreich lange Jahre ein großes Problem war. Diese Probleme fegt die **EU mit einem Wisch vom Tisch**. Sie wird große Anbieter verpflichten, ihre Dateninfrastruktur zu öffnen und über genormte Schnittstellen den Zugriff auf die Kundendaten beim Versicherer zu ermöglichen.

Geht das alles trotz Datenschutzgrundverordnung?

FIDA wird **keinesfalls die DSGVO aushebeln**. Fakt ist, die Finanz- und Versicherungsdaten der Kunden dürfen nur mit **ausdrücklicher Zustimmung** der Kunden geteilt werden.

D.h. auch die Versicherer werden verpflichtet werden, die Daten über standardisierte und sichere Schnittstellen bereit zu stellen. Und die Kunden sollten sich gut überlegen, welche Daten sie wem freigeben.

Welche Chancen und Risiken ergeben sich für Berater und Vermittler?

Wer heute schon das **Pensionskonto als Beratungshilfe** für die private Pensionsvorsorge nutzt (also nachsieht, mit welcher Pension der Kunde aus dem staatlichen Pensionssystem rechnen wird können und den Kunden fragt, ob das ausreicht oder nicht doch mehr benötigt wird), kann sich sicher vorstellen, **welche Beratungsmöglichkeiten sich** mit dem oben angesprochenen Dashboard, also Finanz-Cockpit, **ergeben**. Man schaut sich gemeinsam mit dem Kunden z.B. seine Versicherungen bei diversen Häusern an, kann einen Marktvergleich anstellen und gleich auf bessere Produkte per Knopfdruck umstellen. Der Kunde und sein Berater bekommen also einen **perfekten Überblick und die Möglichkeit die Absicherung sofort zu optimieren oder fehlende Produkte zu ergänzen**.

Daten sind Macht. Klein gegen Groß?

Natürlich werden schlaue kleine Berater diese neuen Möglichkeiten nutzen und erfolgreich sein. Eine **Gefahr aus FIDA** könnte sich aber wieder einmal dadurch ergeben, dass **große Digital-Konzerne** auch diese neuen Möglichkeiten nutzen. Bereits heute bietet z.B. Amazon eine Plattform an, wo praktisch jeder einkauft und wo man alles bekommt. Und wenn es mal Schwierigkeiten mit einem Produkt oder einer Lieferung gibt, dann erhält man – zum Leidwesen des Produktlieferanten – meist anstandslos sein Geld zurück. Kunden-Zufriedenheit steht an oberster Stelle.

Nun stellen wir uns vor, dass Amazon seinen Kunden anbietet – kostenlos natürlich – alle ihre Finanz- und Versicherungsdaten in ihre Amazon-Konten zu importieren und regelmäßig zu informieren, wenn Amazon aufgrund seiner Einkaufsmacht irgendwo bessere Konditionen erhält...

Da kann man schon befürchten, dass viele Kunden dieses verlockende Angebot annehmen könnten.

Schlagworte dazu: Kostenloses Vergleichs-Service, maßgeschneiderte Produkte (dank vieler vorhandener Kundendaten), optimale Automatisierung usw., usf....

Strategie für kleine Berater im FIDA-Zeitalter, um gegen Amazon & Co bestehen zu können?

Mit diesem Punkt wird sich der gesamte Markt in den nächsten Jahren beschäftigen (müssen), hier **ein paar Ideen aus heutiger Sicht:**

- **Die Kunden frühzeitig auf die Möglichkeiten der FIDA hinweisen.** Auf die Datenhoheit verweisen. Und gemeinsam **mit ihm / ihr FIDA nutzen, um alle** Produkte (vielleicht auch bei der Konkurrenz) zu erheben, zu vergleichen, zu ändern, **zu optimieren**. Der Kunde wird Ihnen dankbar sein.
- **Persönlichen Kontakt immer aufrechterhalten.** Auf die individuelle Lebenssituation sofort reagieren und Hilfe anbieten. **Beratung ist wertvoll. Ebenso die Unterstützung im Schadensfall.**

- **Experte werden:** Sich selbst auf bestimmte, **beratungsintensive Produkte spezialisieren**, die nicht so leicht durch Computer-Programme abgedeckt werden können.
- **Sich Know-How aneignen, um selbst Kunden-Dashboards anzubieten** / bedienen zu können. **Oder sich Partner suchen**, die so etwas bereits anbieten. Stichwort: Einstieg in ein bestehendes Ökosystem...

Zum Schluss ein beruhigender Aspekt: Nicht alle Versicherungssparten sind von FIDA betroffen! Nicht unter die FIDA sollen bestimmte Versicherungsprodukte wie **Krankenversicherungen** und Teile des **Lebensgeschäfts** fallen, weil aufgrund der Datenschutzvorgaben der DSGVO sollen **besonders sensible Daten** (etwa Gesundheitsdaten aus der Krankenversicherung) ausgenommen sein, also nicht über das Cockpit übertragen werden.

Aber Fakt ist: FIDA wird den Markt komplett durchwirbeln, für den Vertrieb steht eine Revolution bevor. Neben den bekannten **Online-Giganten** werden sicher **auch ganz neue Anbieter** in den Markt einsteigen, von deren Geschäftsidee wir heute noch keine Ahnung haben. Für den einzelnen Berater und Vermittler wird **Beratung und Vertrauen der Schlüssel zum Erfolg** bleiben.

Beste Grüße von [RA Mag. Stephan Novotny](#) und [Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte](#)

Sollten Sie noch keinen Anwalt haben: **Mag. Stephan Novotny**, ein **auf Versicherungs- und Datenschutzrecht spezialisierter Fachanwalt** steht gerne zur Verfügung.

Für Zurich-Newsletter-Leser sogar zum **Spezialpreis**.



RA Mag. Stephan Novotny

1010 Wien, Landesgerichtsstraße 16/12

kanzlei@ra-novotny.at

<https://www.ra-novotny.at>

RA Mag. Stephan Novotny, Foto: Stephan Huger