

Embedded und FiDA: Herausforderungen und Geschäftsmöglichkeiten

Versicherungsforen-**Themendossier**

Nr. 5/2026

16. März 2026



im
Dossier

**Zwischen Abwarten und Aufbruch: Wie gut ist die
Versicherungsbranche auf FiDA vorbereitet?**

FiDA: Der Kampf um die Kundenschnittstelle

**Embedded Insurance auf dem Prüfstand: Was Partner von
Versicherern erwarten**

Versicherungsforen **THEMENDOSSIER**

Eine Publikation der

 **Versicherungs**foren Leipzig

FiDA-Taktiken im Überblick:

Vom Compliance-Fokus bis zum Ökosystem-Orchestrierer

von Lukas Meißner, Intero Consulting

Stellen Sie sich vor, ein Kunde erhält beim Abschluss einer neuen Hausratversicherung automatisch den Hinweis, dass für denselben Risikobereich bereits eine bestehende Absicherung bei einem anderen Anbieter vorliegt und kann diese mit wenigen Klicks konsolidieren oder optimieren. Oder noch einfacher: Ein kurzer Sprachbefehl über einen digitalen Assistenten wie Amazon Alexa genügt, um bestehende Policen zu prüfen und Doppelversicherungen aufzulösen.

Was heute noch wie Zukunftsmusik klingt, wird durch den Financial Data Access (FiDA) künftig möglich. FiDA schafft erstmals einen standardisierten, institutsübergreifenden Rahmen für den Zugriff und Austausch von Finanzdaten – über Bank- und Versicherungsprodukte hinweg – stets auf Basis der ausdrücklichen Kundeneinwilligung. Ziel ist es, Endkunden einen ganzheitlichen Überblick über ihre finanzielle Situation zu ermöglichen und gleichzeitig neue datenbasierte Geschäftsmodelle im Finanzsektor zu fördern. Zudem können auch sektorenfremde Unternehmen einen Financial Information Service Provider gründen und somit ebenfalls von der Öffnung des Finanzdatenraumes profitieren.

FiDA ist derzeit noch in Verhandlungen auf EU-Kommissions-Ebene. Es wird jedoch erwartet, dass der EU-Vorschlag zu FiDA in diesem Jahr weiter konkretere Form annimmt. Daher stellt sich bereits jetzt die Frage: Wie geht man FiDA im Unternehmen richtig an?

Drei unterschiedliche FiDA-Ambitionsniveaus existieren

Grundsätzlich lässt sich die Umsetzung von FiDA in drei Ambitionsniveaus einordnen. Diese reichen vom reinen Erfüllen regulatorischer Vorgaben bis hin zur aktiven Gestaltung neuer datengetriebener Geschäftsmodelle. Die Niveaus bauen aufeinander auf und gehen mit steigenden Wertschöpfungspotenzialen einher.

Gleichzeitig können Ambitionsniveaus je nach Geschäftsfeld, Produktlinie oder Wettbewerbsintensität innerhalb eines Unternehmens variieren. Entsprechend sollten sie nicht nur auf Gesamtunternehmensebene, sondern differenziert innerhalb der Organisation definiert werden.

1. Compliance-Fokus: Defensive Umsetzung regulatorischer Anforderungen

Auf dem ersten Ambitionsniveau steht die reine Erfüllung der regulatorischen Anforderungen im Vordergrund. Versicherer stellen sicher, dass sie die notwendigen technischen und organisatorischen Voraussetzungen für die Teilnahme an Financial Data Sharing Schemes (standardisierte Regelwerke für den sicheren Austausch von Daten) schaffen, beschränken sich jedoch auf eine passive Rolle.

In der Praxis bedeutet dies, dass Daten bereitgestellt, Schnittstellen implementiert und Governance-Strukturen etabliert werden, ohne dass daraus aktiv neue Geschäftsmodelle oder Services entwickelt werden. Versicherer auf diesem Niveau folgen primär den „Spielregeln“ der anderen Marktteilnehmer und laufen Gefahr, dass

diese durch innovative Produkte Marktanteile abnehmen.

2. Daten-Optimierer: Nutzung von Daten zur Verbesserung des Kerngeschäfts

Das zweite Ambitionsniveau markiert den Übergang zu einer aktiveren Nutzung der aus FiDA resultierenden Chancen. Versicherer beginnen, Daten gezielt einzusetzen, um bestehende Produkte, Services und Prozesse zu optimieren.

Typische Anwendungsfelder sind:

- Bessere Risiko- und Bedarfsanalysen
- Gezieltere Kundenansprache
- Effizienzgewinne in Underwriting und Schadenmanagement

Der Fokus liegt dabei weiterhin auf der Optimierung des bestehenden Geschäftsmodells.



Abbildung 1: Ambitionsniveaus in der Umsetzung von FiDA

dells. Die Beteiligung an der Entwicklung von Data-Sharing-Schemes erfolgt hier noch nach einem „Test-and-Learn“-Ansatz.

3. Ökosystem-Orchestrierer: Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

Versicherer auf diesem Ambitionsniveau positionieren sich als aktive Gestalter eines neu entstehenden, offenen Finanz-ökosystems. FiDA wird hier zu einem signifikanten Werttreiber und bildet die Grundlage für neue Produkte, Services und Plattformmodelle.

Unternehmen auf diesem Niveau:

- Integrieren Versicherungsleistungen nahtlos in nicht angebotene Leistungen von Drittanbietern
- Schaffen zentrale Plattformen als „digitales Zuhause für Versicherungsbelange“
- Entwickeln branchenübergreifende Angebote gemeinsam mit Partnern
- Nutzen Daten strategisch zur Entwicklung neuer Wertschöpfungsketten
- Beteiligen sich aktiv an der Weiterentwicklung von Financial-Data-Sharing-Schemes

Um auf diesem Niveau zu operieren, sind neben technologischer Exzellenz insbesondere starke Partnerschaften, ein klares Zielbild und eine konsequent kundenorientierte Strategie essenziell.

Ein ambitionierter Anwendungsfall für Ökosystem-Orchestrierer: Das „digitale Zuhause für Versicherungsbelange“

Wie sich dieses höchste Ambitionsniveau konkret ausgestalten kann, zeigt ein zentraler und für Endnutzer innovativer Anwendungsfall:

Ein Versicherer kann sich zur wesentlichen Schnittstelle für alle Versicherungs- und Finanzthemen eines Kunden entwickeln. Über ein zentrales Kundenportal können, nach ausdrücklicher Zustimmung, sämtliche Versicherungs- und Finanzverträge eines Kunden, auch von Drittanbietern, aggregiert und strukturiert dargestellt werden. Kunden erhalten dadurch erstmals einen vollständigen, konsolidierten Überblick über ihre Absicherungssituation, ohne sich in verschiedene Portale einloggen oder Informationen manuell zusammentragen zu müssen.

Darauf aufbauend entstehen konkrete Mehrwerte:

- **Transparenz & Überblick** über alle bestehenden Policen eines Kunden
- **Identifikation von Doppelversicherungen** und automatisierte Optimierungsvorschläge
- **Vergleichs- und Wechselservices** auf Basis objektiver Daten und entlang der tatsächlichen Bedarfssituation

Für Versicherer eröffnet dieser Anwendungsfall erhebliche strategische Potenziale:

- **Stärkung der Kundenbindung** durch eine zentrale, integrierte Kundenschnittstelle



Abbildung 2: Anwendungsfall „Digitales Zuhause für Versicherungsbelange“

und der Positionierung als vertrauenswürdiger Partner für holistische Versicherungslösungen

- **Zusätzliche Ertragspotenziale** durch datengetriebene Services, Vergleichs- und Wechselangebote
- **Impulse für die eigene Produktstrategie** durch transparente Einblicke in Wettbewerbsangebote

Versicherer, die FiDA proaktiv als strategische Chance verstehen, können so nicht nur ihr Geschäftsvolumen ausbauen, sondern sich nachhaltig als relevante Plattform im entstehenden Finanzökosystem positionieren.

Unser Fazit

Der dargestellte Anwendungsfall macht deutlich, welches Transformationspotenzial insbesondere für ambitionierte Versicherer in FiDA steckt. Entscheidend ist daher, frühzeitig ein klares Zielbild für den eigenen Umgang mit FiDA zu entwickeln und festzulegen, in welchen Geschäftsfeldern bewusst eine führende Rolle eingenommen werden soll und wo ein abgestufter Ansatz sinnvoll ist. FiDA ist damit weniger ein reines Regulierungsthema als vielmehr eine strategische Weichenstellung für die zukünftige Position von Versicherern im digitalen Finanzökosystem.

Autor



Lukas Meißner

Senior Manager
Intero Consulting GmbH

Mehr Informationen zur Intero Consulting GmbH finden Sie unter: www.intero-consulting.de

IMPRESSUM

Autoren des vorliegenden Themendossiers

Anna-Lena Erhard et al.

E Anna-Lena.Erhard@versicherungsforen.net

Feedback zum vorliegenden Themendossier

Wenn Sie uns Ihre Meinung mitteilen möchten, würde uns das sehr freuen. Vielleicht gibt es ja ein spezielles Thema, über das Sie im Themendossier einmal lesen möchten? Haben Sie weitere Fragen und Anregungen oder Anlass zur Kritik? In jedem Fall freuen wir uns über eine Nachricht von Ihnen.

Bitte senden Sie Ihre Kommentare an

Anna-Lena Erhard | T +49 341 98988-257 | E Anna-Lena.Erhard@versicherungsforen.net

Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers

Aufgrund der Partnerschaft Ihres Unternehmens mit den Versicherungsforen Leipzig steht Ihnen das Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers unternehmensweit zur Verfügung! Gern können Sie deshalb weitere Empfänger aus Ihrem Haus registrieren lassen. Nutzen Sie dazu einfach unser Anmeldeformular unter www.versicherungsforen.net/themendossier.

Eine Übersicht über alle Partnerunternehmen finden Sie unter www.versicherungsforen.net/partner.

Abbestellen des Versicherungsforen-Themendossiers

Sie wollen das Themendossier in Zukunft nicht mehr empfangen? Senden Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff „unsubscribe Themendossier“ an kontakt@versicherungsforen.net.

Versicherungsforen-Newsletter

Wenn Sie regelmäßig per E-Mail über Aktualisierungen im Bereich „Wissen“ auf www.versicherungsforen.net, Veröffentlichungen, gegenwärtige Veranstaltungen sowie Nachrichten aus unserem Partnernetzwerk informiert werden möchten, können Sie sich auf www.versicherungsforen.net/newsletter anmelden. Diesen Service bieten wir auch für Nicht-Partnerunternehmen kostenfrei an.

© 2026 Versicherungsforen Leipzig GmbH

Ein Unternehmen der LF Gruppe | Hainstraße 16 | 04109 Leipzig |

T +49 341 98988-0 | F +49 341 98988-9199 | E kontakt@versicherungsforen.net | I www.versicherungsforen.net

Geschäftsführung: Justus Lücke, Jens Ringel | Amtsgericht Leipzig HRB 25803

Ust.IdNr.: DE268226821