

ZO HOUDT DE SECTOR BIG TECH BUITEN DE DEUR

SAMEN DE BASIS LEGGEN VOOR INNOVATIE

Innoveren zonder big data is onmogelijk. Maar de toegang tot die data wordt een steeds groter probleem. Met samenwerking kunnen verzekeraars dat probleem oplossen en Big Tech buiten de deur houden. Hoe pak je dat aan?

Door: Maarten Bakker

Innoveren en relevant zijn zonder toegang tot (big) data? Vergeet het. Dat beseft is er ook binnen de verzekeringssector. Maar toegang tot nieuwe databronnen wordt een steeds groter probleem. Denk aan data uit digitale transacties die wordt gegenereerd door bijvoorbeeld IoT, social of PSD2. De gebrekkige toegang is een probleem van alle sectoren.

Von der Leyen, voorzitter van de Europese Commissie, presenteerde dit jaar de nieuwe Europese digitaliserings- en datastrategie. Daarbij noemde ze data een 'duurzame grondstof, die verborgen schatten en onbenutte kansen bevat voor bedrijven en de maatschappij.' Samenwerking op het gebied van datadelen is de sleutel tot het ontsluiten van dit potentieel. Maar dat brengt ook complexe vervolgvragen met zich mee. Waar zit dit potentieel? Hoe houden we Big Tech buiten de deur? En hoe zet je als organisatie de eerste stap, hoe ga je open voor data

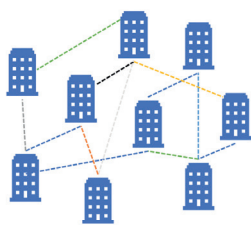
delen en hoe organiseer je binnen de sector vertrouwen om data te kunnen delen?

Initiatieven leiden nog niet tot schaalbare proposities

De exponentiële groei van data uit nieuwe digitale transacties tussen consumenten, organisaties en machines zijn een goudmijn. De trend en het disruptieve potentieel is helder. Iedereen kent de voorbeelden van Google, Amazon, Uber, AirBnB, WeChat of Alibaba. Dit bewoog al veel partijen tot inspiratietrips naar Silicon Valley en China. Innovatielabs en -fondsen zijn vervolgens opgezet met als doel businessmodel-innovatie in nieuwe, digitale ecosystemen.

Dat heeft nog niet tot het gewenste succes geleid, en dat heeft een heldere oorzaak: het gebrek aan schaalbaarheid. De businessmodel-innovaties zijn bijna allemaal gericht op een bepaalde controle in een digitaal ecosysteem (platform). Dit vereist dat de propositie digitale transacties kan faciliteren in een zogenaamde tweezijdige markt. En dit is voor deze twee zijdes van de markt alleen interessant als ze elkaar kunnen vinden ('winner takes all'). Dat is lastig

Eén-op-één datadelen

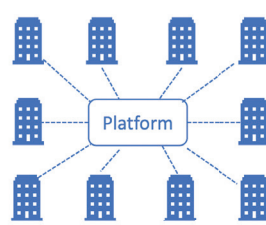


Voorbeeld



Application Programming Interface

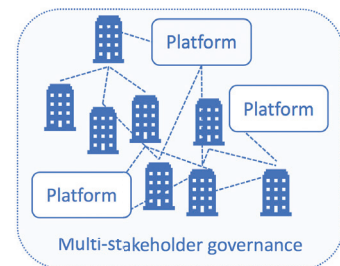
Centraal, commercieel platform



Voorbeeld



Afsprakenstelsel



Voorbeeld





wanneer meerdere partijen binnen en buiten de sector naar deze positie streven. Maar gebrek aan schaal betekent gebrek aan data uit nieuwe digitale transacties en daarmee weer gebrek aan innovatiekracht.

Partijen buiten sector controleren toegang tot nieuwe relevante data

Vooropgesteld: de kansen van nieuwe databronnen worden al volop benut. De vraag is echter door wie. Van oorsprong zijn grote, gestructureerde datasets beschikbaar binnen de sector zelf. Die zijn onder meer van vitaal belang om verzekeringsproducten te ontwikkelen en dienstverlening op hoog niveau te houden. De steeds snellere digitalisering verlegt de controle over nieuwe relevante data steeds meer naar buiten de verzekeringssector. Sterker nog, Nederland en ook Europa zien hun controle in rap tempo afbrokkelen door commerciële platforms die nieuwe digitale transacties faciliteren. Deze zijn bijna zonder uitzondering in handen van Amerikaanse en Chinese partijen zoals Alphabet, Amazon, Alibaba, Apple of Microsoft. Verzekeraars maken zich dus niet zonder reden zorgen dat Big Tech hen naar achteren drukt in de waardeketen.

Datadelen: de bron van meer en schaalbare innovatie

Zijn we dan te laat, of is de machtige positie van Amerikaanse en Chinese platforms nog te doorbreken en kunnen we zelf schaalbare businessmodel innovaties realiseren? Dat laatste is zeker mogelijk. De kern van de oplossing ligt in ver(der)gaande samenwerking op het gebied van datadelen. Daarbij

blijft data gewoon bij de bron en wordt data niet standaard verzameld door één of meerdere spelers.

Zowel de Europese Unie als ons eigen land hebben daarom een nieuwe digitaliserings- en datastrategie gelanceerd. Die is gericht op datadelen door samenwerking binnen en ook tussen sectoren. Dat kan ook, omdat data ‘non-rivalrous’ is waar bijvoorbeeld olie dat wel is. Data kan worden gebruikt en hergebruikt zonder dat het uitgeput raakt en het kan meerdere AI-algoritmes voeden.

De waarde van de ‘verborgen schat’ aan (her)bruikbare data is enorm. De EU, maar ook het IMF en de OESO raamden dat we tussen de 0,5% en 2,5% extra economische groei kunnen realiseren als data meer wordt gedeeld. In dat licht bezien is het niet vreemd dat Von der Leyen data labelde als ‘duurzame grondstof’. Dit principe geldt natuurlijk ook voor de verzekeringssector zelf.

Ontwikkeling, exploitatie en bestuur door deelnemende partijen zelf

Een zogenaamd ‘Afsprakenstelsel’ is de manier om datadelen te realiseren, en daarmee ook innovatie onder controle van de sector zelf. Deze afsprakenstelsels worden steeds breder toegepast binnen sectoren en domeinen om in de

NVGA AM INNOVATIEPRIJS

In het kader van de NVGA AM Innovatieprijs wordt het onderwerp innovatie in een aantal bijdragen in am: vanuit verschillende invalshoeken belicht. Ditmaal schreef Maarten Bakker op uitnodiging van de NVGA een artikel waarbij hij de kracht van samenwerking op het gebied van datadelen benadrukt. Meedingen naar de NVGA AM Innovatieprijs kan via <https://nvga.org/nvga-am-innovatieprijs>. De prijs zal worden uitgereikt tijdens de am: dag op 24 november.



groeïende behoefte aan snel, schaalbaar en veilig datadelen te voorzien. In een Afsprakenstelsel worden als het ware de huwelijkse voorwaarden gedefinieerd waaronder data uitgewisseld worden onder controle van de rechthebbende(n). Dit gebeurt volgens een uniforme set juridische, operationele, financiële, functionele en technische afspraken tussen deelnemers. Deelnemende partijen oefenen inspraak uit op de ontwikkeling en exploitatie van de technische infrastructuur en besturen het Afsprakenstelsel. Uitgangspunt is altijd datasoevereiniteit: de data blijft onder controle van de rechthebbende(n). Deze kan per datadeelsituatie de condities stellen waaronder data gedeeld wordt (consent).

Een voorbeeld over hoe dit kan werken is het Afsprakenstelsel iDEAL. Dit is door de banken gezamenlijk ontwikkeld. iDEAL is geen centraal platform, maar een set van afspraken voor het faciliteren van online transacties. Door het maken van deze afspraken hebben de Amerikaanse creditcards geen positie weten te verwerven op de Nederlandse online betaalmarkt. Zo hebben de Nederlandse banken veel relevant klantcontact kunnen behouden. Op het Afsprakenstelsel zijn weer schaalbare proposities (zoals Tikkie) ontwikkeld die nooit succesvol waren geworden zonder het iDEAL Afsprakenstelsel. Andere voorbeelden van Afsprakenstelsels zijn Maestro, identiteit (eHerkenning, iDIN) en telecomcommunicatie (GSM). Dit zijn allemaal bijzondere digitale ecosystemen die lijken op 'één-op-één datadeling', maar dan via een schaalbare ('alle-op-alle') vorm van datadelen.

Huwelijkse voorwaarden voor een open relatie: ver(der)gaand samenwerken

De verzekeringssector is bij uitstek datagedreven en kan dus optimaal profiteren van het potentieel van datadelen. Als ze tenminste bereid is tot samenwerking op het gebied van datadelen. De betrokken partijen stappen dan in het huwelijksbootje. Het is ook een soort open relatie waarin meerdere partijen betrokken zijn die er afwisselend in- en weer uitstappen. Hoe organiseer je dan de huwelijkse voorwaarden?

OVER MAARTEN BAKKER

Maarten is een ervaren management consultant (>13 jaar) en Director bij INNOPAY. Hij is gefascineerd door de combinatie van business strategie, de mogelijkheden van data en technologie. De afgelopen jaren heeft hij gewerkt aan data deel Afsprakenstelsels voor onder andere de verzekerings-, energie- en mobiliteitssector. Naast zijn functie bij INNOPAY is Maarten de initiator en lead van de Nederlandse Data Sharing Coalition. Een door de overheid ondersteund (groeïend) samenwerkingsverband van al bijna 30 organisaties die toewerken naar een cross-sectoraal Afsprakenstelsel voor datadelen.

'EEN AFSPRAKENSTELSEL IS DE MANIER OM DATADELEN TE REALISEREN'

De basis voor vertrouwen is er al

Veelbelovend is het sterke organiserende vermogen dat de sector al heeft. Een voorbeeld hiervan is SIVI of het data competence center van het Verbond van Verzekeraars. Er is ook al een belangrijke stap gezet richting datadelen via Afsprakenstelsels doordat het Verbond zich heeft aangesloten bij de door de overheid ondersteunde Data Sharing Coalition (www.datasharingcoalition.eu). Deze coalitie is sectoroverstijgend en daarbinnen werkt het Verbond samen met het Afsprakenstelsel van de logistieke sector iSHARE om een use case tussen alle verzekeraars en logistieke partijen te onderzoeken (het delen van elektronische vrachtinformatie).

De tijd om te handelen is nu

De sector kan nu twee stappen zetten. Als eerste moeten alle partijen in de sector zelf bedenken hoe ze opengaan, hoe ze data delen en consumeren in digitale ecosystemen en wat daarvoor nodig is. En daarna moeten de voorlopers de stap nemen met een 'Coalition of the Willing'. Deze coalitie kan het grotere geheel in ogenschouw nemen. Een schaalbare innovatie zoals Tikkie ligt dan binnen handbereik.

Het potentieel van samenwerking is groot. Het maakt schaalbare innovaties mogelijk, ook met andere sectoren (mobiliteit, energie, banken etc.). Bovendien benut de sector door datadeling het innovatiepotentieel maximaal voor iedereen, groot en klein. Big Tech-partijen kunnen onmogelijk nog op hun eigen voorwaarden onze markt betreden. De tijd om de eerste twee stappen te zetten is nu. 📍

