



PSD2 und Open Banking: Was wird nun aus den Banken?

Fachbeitrag von Auriga

Die Verbraucher haben sich an moderne Technologien und den Komfort bargeldloser Bezahlung gewöhnt und daraufhin auch ihre Gewohnheiten geändert. Ein Indikator für diesen Trend ist beispielsweise die Entwicklung der elektronischen Zahlungen: Laut dem von Capgemini in Zusammenarbeit mit BNP Paribas realisierten World Payments Report werden die digitalen Zahlungen bis 2020 weltweit um 10,9 Prozent wachsen und über 726 Milliarden Transaktionen umfassen. Deutschland spielt ebenfalls eine Rolle: Zwischen 2014 und 2015 stiegen die bargeldlosen Zahlungen um 8,8 Prozent auf 19,6 Milliarden Transaktionen an.

Die Gesetzgebung reagiert auf diesen Trend, indem sie sich ihrerseits weiterentwickelt. Seit dem Inkrafttreten der PSD2-Richtlinie haben sich neue Märkte mit immer weniger Grenzen und vielfältigen Möglichkeiten für Drittanbieter geöffnet, die nun Zugang zu Informationen über Kundenkonten haben. Auf Grundlage dieser Daten sind sie in der Lage, neue Dienstleistungen zu entwickeln. In dieser Hinsicht befinden sich Banken tatsächlich in einer vorteilhaften Position: Sie haben bereits viel Erfahrung im Umgang mit vertraulichen Informationen und Risikoverteilung gesammelt. Zudem verfügen sie über eine sehr starke Kundenbasis und ein sehr hohes Transaktionsvolumen.

Bei Banken besteht noch Nachholbedarf bei der Umsetzung von PSD2

Laut einer von Efma und Microsoft durchgeführten Studie sind 49 Prozent der befragten Finanzinstitute jedoch technisch noch nicht bereit, die neue Richtlinie in ihre Systeme aufzunehmen. Davon geben 68 Prozent an, dass sie schon einmal klare Umsetzungspläne hätten. Dementsprechend hat etwa ein Drittel der befragten Banken noch keinen Plan, wie sie die Richtlinie umsetzen sollen. Eine Verzögerung der Umsetzung an die neuen Standards birgt das eigentliche Problem: Die Chance nicht wahrzunehmen, sondern als Bedrohung zu sehen. Es ist daher kein Zufall, dass 53 Prozent der Banken bei der Implementierung von PSD2 den Kontaktverlust zum Kunden als größtes Risiko betrachten.

Wieder einmal müssen Finanzinstitute ihre Perspektive ändern und einmal mehr wird die Reaktions- und Anpassungsfähigkeit den Unterschied machen. Die eigentliche Frage lautet daher: Was werden Banken sein? Eine Frage, die deutlich macht, wie radikal der kommende Umbruch sein wird.

Bank – Supermarkt für Finanzprodukte?

Auf der einen Seite öffnet die neue Gesetzgebung die Türen für Drittanbieter wie Fintech-Unternehmen oder Start-ups, die die Möglichkeit erkennen, Transaktionen ohne Bankintermediation durchzuführen. Auf der anderen Seite ergeben sich auch für Finanzinstitute neue Open-Banking-Szenarien, wobei die Bank eher zu einer Plattform wird – man könnte auch von Bank as a Platform (BaaP) sprechen. Die Nutzung von Open API könnte die Bank sogar zu einem „Supermarkt der Finanzprodukte“ machen. Durch den Aufbau von Netzwerken mit FinTechs und InsurTechs erhalten sie neue Vorteile in Bezug auf Effizienz und Verbesserung des Kundenerlebnisses.

Banken, die diese Aspekte ignorieren und sich weiterhin für die traditionelle Methode der Leistungserbringung entscheiden, riskieren daher, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren und nicht mehr in der Lage zu sein, die Erwartungen einer persönlichen Kundenbeziehung und eines individuellen Kundenservice zu erfüllen.

Drittanbieter als Partner, nicht als Bedrohung betrachten

Berücksichtigt man den Trend zum Open Banking als Katalysator für datengetriebene Bankdienstleistungen, ist eine mögliche Lösung für Kreditinstitute die Zusammenarbeit mit diesen neuen Drittanbietern. Um für Kunden ein innovatives Angebot entwickeln zu können, werden Ad-hoc-Fähigkeiten und besondere Kompetenzen für die Extraktion von Informationen aus vorliegenden Daten und Partnerschaften zwischen Branchenakteuren benötigt. Denn durch eine tiefere Analyse der Daten können den Kunden individuellere Vorschläge unterbreitet und auch neue Geschäftsmodelle entwickelt werden.

Soweit sind deutsche Banken zwar noch nicht bereit, aber eine Partnerschaft mit FinTechs kann beiden Seiten große Vorteile bringen.

Finanzinstitute können zum Beispiel von einer schnelleren Reaktionsfähigkeit auf Marktpulse profitieren. Durch die Partnerschaft kann die Zeit zwischen der Konzeption einer Lösung und ihrer tatsächlichen Kommerzialisierung enorm verkürzt

werden. Weitere damit verbundene Vorteile sind Kostensenkungen und eine Steigerung der Rentabilität, wie aus einer Studie von Accenture hervorgeht. Darüber hinaus wird die strategische Nutzung von Big Data für die Untersuchung des jeweiligen Kundenverhaltens immer wichtiger. Denn nur dadurch lassen sich Angebote individualisieren und die Bedürfnisse jedes einzelnen Verbrauchers besser erfüllen.

Das Kundenerlebnis in den Fokus stellen

Genau hier liegt auch eine der Hauptfolgen von PSD2: Durch die Verwendung von APIs können Dienste und Produkte von Third Party Playern nahtlos über eine einzige Schnittstelle integriert und kombiniert werden. Das gemeinsame Ziel muss die Bereitstellung eines einzigartigen Kundenerlebnisses sein.

Ein Blick ins Ausland zeigt, dass sich bereits viele Start-ups wie die Payment-Plattform MangoPay auf das Angebot von APIs und SaaS-Plattformen spezialisieren, die die Technologien der Zahlungsinstitute nutzen. So können sie B2B-Unternehmen wichtige Services über eine einzige Plattform bieten, die mit den APIs des Zahlungsinstituts verbunden ist. Dabei handelt es sich um Dienstleistungen, die den Fokus nicht nur auf Technologie, sondern auch auf Kundenzufriedenheit legen, mit allen Funktionen, die ein Zahlungssystem zu einem Marketinginstrument machen können.

Zusammenfassend kann man sagen: Das Schlüsselwort lautet „Open Innovation“. Dieser Ansatz erfordert zwar, dass das eigene Geschäftsmodell und die Infrastruktur überdacht werden müssen. Allerdings sind wir davon überzeugt, dass die Neuausrichtung die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Parteien in einem Ökosystem fördern wird, dessen einziges Ziel Innovation und die Bereitstellung von zusätzlichen Dienstleistungen für Endkunden ist.

