



Open Banking in der Schweiz: Bedrohung oder Opportunität?

Veröffentlicht am 26. November 2019

Ihre Ansprechpersonen: Sandro Rao

Tags: Fachbeiträge, Banken und Versicherungen

Branchenfremde Konkurrenz und anspruchsvolle Kunden

Kundinnen und Kunden sind heute digital versiert und auch informiert. Wenn ein Angebot ihre Ansprüche nicht ausreichend befriedigt, weichen sie auf benutzerfreundlichere, unkompliziertere, oft digitale Lösungen aus. Die Konkurrenz kommt häufig nicht aus der eigenen Branche, sondern aus der IT-Welt. Dies gilt nicht nur für Taxis (Uber) und Ferienwohnungen (airbnb), sondern genauso für Banken. Die Digitalisierung und die sich fortsetzende Disruption der Finanzbranche bekommen insbesondere Retailbanken zu spüren. Es ist deshalb heute mehr denn je zentral, den Kundinnen und Kunden das bestmögliche Erlebnis zu bieten.

Kundennutzen im Fokus

Dazu muss in einem ersten Schritt die Customer Journey analysiert werden. Dadurch werden Optimierungspotenziale bei der Interaktion von Kundin bzw. Kunde und Anbieter in den Fokus gestellt. Es können wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden, wo und wann Problemstellungen im Zusammenspiel zwischen Kundin bzw. Kunde und Bank auftauchen. Die Analyse zeigt, wo die Ansprüche noch nicht befriedigt werden und wie das Kundenerlebnis verbessert werden kann.

Sobald im ersten Schritt die Schwachstellen aufgedeckt worden sind, können konkrete Massnahmen definiert werden, um diese anzugehen und in der Folge die Kundenbedürfnisse befriedigen zu können. Mit Open Banking gibt es ein neues Instrument, Problemstellungen anzugehen und den hohen Anforderungen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden.



Open Banking – Kundenzugang durch Öffnung

Via Open Banking eröffnen Banken Drittanbieter die Möglichkeit, für ihre Anwendungen auf Teile der Daten von gemeinsamen Kundinnen und Kunden zuzugreifen. Diese Schnittstellen werden jedoch erst dann durchlässig, wenn die Kundinnen und Kunden dem Austausch der Daten ausdrücklich zugestimmt haben.

Der dadurch entstehende Nutzen wird unmittelbar erfahrbar: So spart eine Unternehmerin bzw. ein Unternehmer beispielsweise Zeit und reduziert die Fehlerquote, wenn ihr Buchhaltungssystem direkt mit Bankdaten verknüpft werden kann. Die Liquiditätsplanung wird erleichtert und das Controlling verbessert.

Dem beschriebenen Konzept von Open Banking liegt die technologische Infrastruktur sogenannter Application Programming Interfaces (API) zugrunde. Via API können durch einen automatischen Datenaustausch plattformübergreifend unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen genutzt werden. Für die Anwender bzw. den Anwender bedeutet das, Daten und Informationen aus mehreren Systemen in einer Oberfläche nutzen zu können. Medienbrüche können vermieden werden und ein Absprung in Drittsysteme erübrigt sich, da die Kundin bzw. der Kunde beispielsweise direkt aus ihrer Mail-App auf die Zahlungsfunktion ihres bzw. seines Kontos zugreifen kann.

Open Banking in der Schweiz

Im Gegensatz zu den Banken in den europäischen Nachbarländern, unterliegen Schweizer Banken nicht den Payment Services Directive 2 (PSD2). Somit können Banken selbst entscheiden, ob sie Drittanbieter so weit vertrauen, dass sie mit ihnen eine Partnerschaft eingehen. Die freie Wahl von Partnerschaften mit Drittanbietern erlaubt es den Banken, den hohen Standard bezüglich Datenschutz weiterhin zu gewährleisten.

Um trotzdem von den Vorteilen von Open Banking zu profitieren, will die SIX Group eine unkomplizierte Lösung für den Schweizer Markt anbieten: Sie entwickelt derzeit einen nationalen Standard für Open Banking, der auf Kontoabgleich und automatisierte Zahlungslösungen für Unternehmenskunden fokussiert. Es ist zu erwarten, dass diese Grundlage die Möglichkeit für weitere Use Cases eröffnet und einen Transfer des Open Banking-Ansatzes ins Privatkundengeschäft ermöglicht.

Durch die Flexibilität der Schweizer Rechtslegung und auch der SIX-Lösung haben Retailbanken nun die Möglichkeit, die Chancen und Risiken abzuwägen und selbst zu entscheiden, wie sie mit Open Banking umgehen möchten.



Risiken überwinden, Chancen nutzen

Viele Finanzinstitute sehen Open Banking heute als Angriff auf die eigene Geschäftstätigkeit und reagieren entsprechend zurückhaltend auf die Entwicklung. Open Banking eröffnet aus unternehmerischer Sicht für Banken allerdings bedeutende Chancen: So kann durch API das eigene Produkte- und Dienstleistungsangebot, in Zusammenarbeit mit Drittanbietern, mit verhältnismässig geringem Aufwand erweitert werden. Der Drittanbieter wird so vom Konkurrenten zum Partner. Kundinnen und Kunden profitieren von Angeboten direkt auf den Bank-eigenen Plattformen. Dies bedeutet eine engere Kundenbeziehung und gleichzeitig den Zugang zu neuen Absatzkanälen und potenziellen Neukunden aus dem Netzwerk des Partners.

Das Ausnutzen der Dynamik, die sich durch Entwicklungen wie Open Banking zeigen, eröffnet schlussendlich genau dort Wachstumsmöglichkeiten, wo vordergründig eine Bedrohung vermutet wird.

Positionierung unerlässlich

Eine strategische Positionierung bezüglich Open Banking ist wichtig, um künftig nachhaltige, bewusste Entscheidungen zur Partnerwahl zu treffen. Bei der Auseinandersetzung stehen folgende Fragen im Zentrum der Überlegungen:

- Wie positioniert sich die Bank grundsätzlich zu dieser neuen Schlüsseltechnologie?
- Welche Partnerschaften bringen der Bank und ihren Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert?
- Mit welchen Risiken wird die Bank konfrontiert und sind diese das Wagnis wert?
- Welche Massnahmen müssen letztendlich für eine erfolgreiche Umsetzung von Open Banking ergriffen werden?

Als Bank gilt es nun, über die Unternehmensgrenze hinauszudenken und sich mit Open Banking frühzeitig Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Dabei muss der Fokus auf die Kundenbedürfnisse gelegt werden. Open Banking erlaubt es, dynamisch und schnell auf neue Anforderungen einzugehen, was unmittelbar zu Ertragschancen für die Bank führt.

Die APP verfügt über Erfahrungen in der Umsetzung und Integration von Open Banking Lösungen – sowohl auf Bank- wie auch Partner-Seite. Möchten Sie mehr über dieses spannende Thema erfahren oder wissen, wie die APP auch Sie bei einem herausfordernden Vorhaben unterstützen kann? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.