Wie Sie Open Banking sinnvoll anwenden (Teil 1)

Veröffentlicht am 30. November 2022

Ihre Ansprechpersonen: Sandro Rao

Tags: Fachbeiträge, Banken und Versicherungen

Der Bankenbranche steht ein grosser Umbruch bevor. In diesem Zusammenhang wird das Thema Open Banking seit mehreren Jahren regelmässig aufgegriffen. So haben wir bereits im Jahr 2019 eine Situationsanalyse zum Thema Open Banking erstellt, die nichts von ihrer Aktualität verloren hat. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die Bedeutung von Open Banking weiter ansteigen wird.

Die Bedeutung von Open Banking

Eine generelle Definition von Open Banking gibt es nicht, da die Bezeichnung heute oft und sehr unterschiedlich genutzt wird. So spricht beispielsweise die Schweizerische Bankiervereinigung von Open Banking als «ein Geschäftsmodell, dass auf dem standardisierten und gesicherten Austausch von Daten zwischen einer Bank und vertrauenswürdigen Drittanbietern basiert» (Schweizerische Bankiervereinigung, 2021).

Ergänzend zu dieser eher technisch angehauchten Perspektive, deckt der Begriff des Open Banking aber auch eine generelle Denkhaltung ab, die auf Kooperation, bilateralen Lösungen und Ökosystemen basiert (Blattmann et al., 2022).

Ein fundamentales Ziel von Open Banking ist es letzten Endes mithilfe eines gesicherten, autorisierten und automatischen Austauschs von insbesondere Finanzdaten neue Dienstleistungen für Kundinnen und Kunden zu schaffen und diesen damit einen Mehrwert zu bieten, der in der Konsequenz die Kund:innenbindung verstärkt. Den Kunden und Kundinnen soll damit die Kontrolle über ihre Daten gegeben und somit deren digitale Selbstbestimmung erhöht werden.

Open Banking basiert in der Regel auf Schnittstellen zwischen Banken und Dritten (z. B. Technologieunternehmen wie FinTechs) oder zwischen verschiedenen Banken. Diese Kooperationen können direkt oder über eine Vermittlungsplattform geführt werden. In Zusammenhang mit Open Banking taucht immer wieder auch der Begriff des Open Finance auf. Die beiden Begriffe können aber gleichbedeutend verwendet werden.

Die Abgrenzung zu Ökosystemen

Eine Abgrenzung zu Ökosystemen scheint an dieser Stelle relevant zu sein, da dieser Aspekt eine grosse Bedeutung für die zukünftige Ausrichtung einer Vielzahl von Unternehmen hat. In einem Ökosystem verknüpfen verschiedene Anbieter ihr Leistungsspektrum, um insgesamt ein Kund:innenbedürfnis besser befriedigen zu können.

Durch die Kooperation von verschiedenen Anbietern wird also der Gesamtnutzen insgesamt erhöht («1+1=3 Prinzip»).

Gerade für KMUs bieten Ökosysteme die Möglichkeit, neue Geschäftsmodelle zu gestalten, Synergien, Kompetenzen und Stärken von Partnern zu nutzen sowie ein besseres und umfassenderes Angebot zu präsentieren. Die Schnittmenge von Open Banking und Ökosystemen ist dementsprechend sehr gross, wie dies die oben aufgeführten Definitionen bereits erahnen lassen.

Ökosysteme können aber auch in anderen Branchen auftauchen, ausserhalb des Banking Kontexts, weshalb beide Aspekte auch unabhängig voneinander eine Daseinsberechtigung haben.

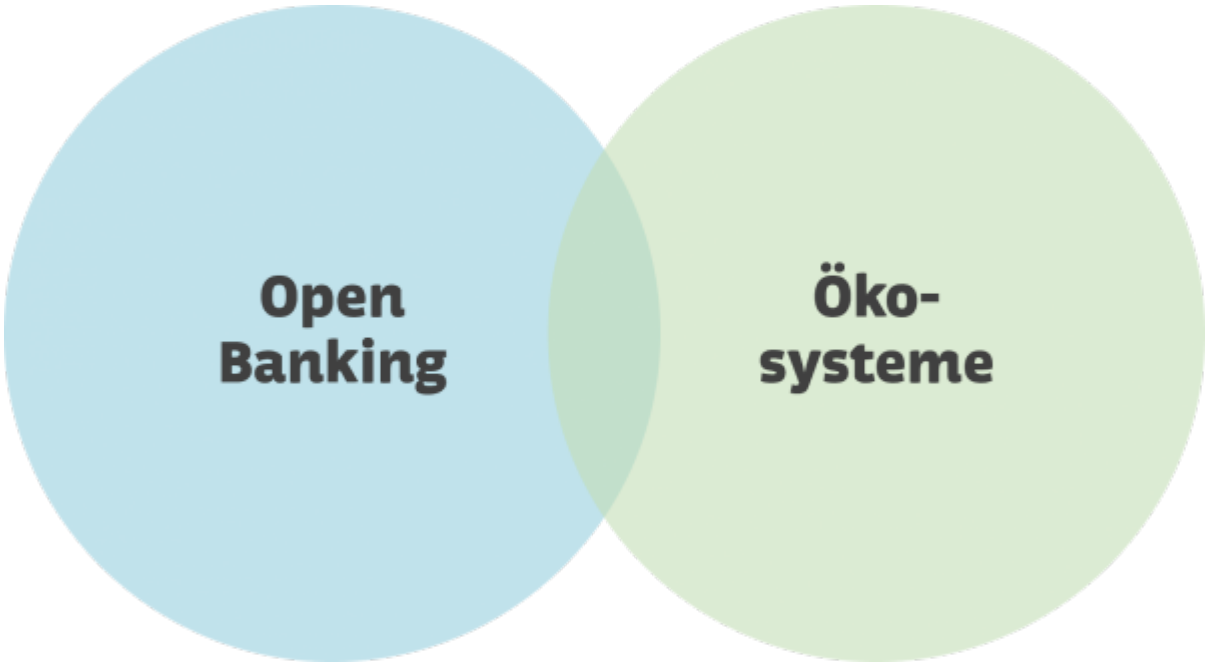


Abbildung 1: Zwischen Open Banking und Ökosystemen ist eine Schnittmenge vorhanden, beide Aspekte gehen aber über das jeweils andere Konzept hinaus.

So vielfältig wie das Thema Open Banking ist, so mannigfaltig können auch die Anwendungsmöglichkeiten in diesem Bereich sein.

Die Anwendungsmöglichkeiten von Open Banking

Die Etablierung von Open Banking ermöglicht verschiedene Anwendungen durch die Kooperation zwischen unterschiedlichen Leistungserbringern. Im Folgenden werden einige ausgewählte Anwendungsmöglichkeiten von Open Banking vorgestellt, die sowohl für Banken wie auch für weitere Anbieter von Interesse sein können:

- Der Informationsfluss bei Open Banking ist in den meisten Fällen bidirektional. Das heisst, eine Bank liefert nicht nur Daten an Dritte, sie erhält auch laufend neue Informationen über ihre Kundinnen und Kunden. Auf Basis dieser Datenflüsse ist es möglich, Produktanpassungen und -personalisierungen vorzunehmen. So besteht die Möglichkeit, dass man Kund:innen individuell basierend auf ihrem Kaufverhalten ein massgeschneidertes Produktpaket anbieten kann. Alternativ dienen die aggregierten Daten der Kund:innen als Grundlage für die Erarbeitung eines gänzlich angepassten Produktportfolios und als Indiz für zukünftige Bedürfnisse.

- Ein populärer Trend im Bereich Commerce ist das Buy Now Pay Later Prinzip (BNPL). Dadurch wird Kundinnen und Kunden ermöglicht, dass sie ein Produkt zum aktuellen Zeitpunkt kaufen, dieses aber über einen längeren Zeitraum verteilt, meist zinslos, bezahlen können. Indem eine Verkäuferin oder ein Verkäufer mittels Open Banking Identitäten bestätigen, Accounts verifizieren und finanzielle Informationen einsehen kann, ist diese/r eher bereit einen solchen Service anzubieten, was wiederum zu mehr Conversions führt.

- Mit der entsprechenden regulatorischen Grundlage eröffnet Open Banking die Möglichkeit, den Steuerprozess zu straffen. Durch die Anbindung an Buchhaltungsplattformen können Steuerinformationen bezogen und aufbereitet werden. Dadurch ergeben sich operationale Effizienzgewinne, eine höhere Zufriedenheit der Kund:innen und eine Reduktion von Rückfragen während intensiven Customer Management Phasen. Auch vorstellbar wäre die direkte Anbindung an staatliche Systeme und ein automatisierter Datenaustausch zur Entlastung von Privaten und Unternehmungen bei der Erfassung der Steuererklärung.

- Mithilfe von Open Banking kann der Prozess einer Kontoeröffnung vereinfacht und verkürzt werden. Die digitale Identifikation und Verifikation erhöhen die Effizienz in der Kontoeröffnung drastisch und direkte Transfers von anderen Banken reduzieren die Dauer, bis ein Konto zur Verfügung steht. Kundinnen und Kunden können dadurch bereits deutlich früher Zahlungen vornehmen.

- Open Banking hat grosses Potenzial im Bereich von Direktbezahllösungen. Während aktuell Online-Bezahlungen in der Regel über einen Vermittler (TWINT, PayPal, Kreditkarten-Aussteller etc.) ablaufen, so ermöglicht Open Banking die direkte Anbindung von Zahllösungen bei den Banken. Über direkte

oder indirekte Kooperationen mit Verkäufer:innen können Banken ihre Abhängigkeit gegenüber Dritten reduzieren und ihren Kundinnen und Kunden ein integriertes Bezahlerlebnis ermöglichen.

Interessiert Sie das Thema? Lesen Sie auch den zweiten Teil unserer Fachbeitragsreihe zum Thema Open Banking, in dem es um die aktuelle Situation in der Schweiz geht und ein Ausblick für die kommenden Jahre geboten wird.

Möchten Sie in der Zwischenzeit mehr über dieses spannende Thema erfahren oder wissen, wie die APP auch Sie bei einem herausfordernden Vorhaben in diesem Bereich unterstützen kann? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Quellen

- Blattmann, U., Buschor, F., Estermann, F., & Ettlin, J. (2022). IFZ Open Banking Studie 2022. Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleitungen Zug IFZ. https://drive.switch.ch/index.php/s/CXJOVPiTtbUUfGk (letzter Zugriff: 17.11.2022)
- Open Banking / Open Finance. (2021). Schweizerische Bankiervereinigung. https://www.swissbanking.ch/de/themen/digitalisierung-innovation-cyber-security/open-banking (letzter Zugriff: 17.11.2022)