

Welche Daten sind betroffen?

Nach der Einführung von PSD2 in der EU wird der Zahlungsverkehr in Europa zum Vorreiter des Open Bankings. Das heisst, dass Kontoinhaber kostenlos verfügen dürfen, dass die Bank ihre Finanzdaten in digitaler Form an Dritte weitergibt. Ausserdem dürfen sie Drittanbieter beauftragen, Zahlungen auf ihrem Bankkonto auszulösen. In jedem Fall ist aber das Einverständnis des Kunden nötig, ohne diese Zustimmung dürfen die Daten von Dritten nicht genutzt werden!

Personenbezogene Daten gehören dem Datensubjekt (DSGVO)⁴. Somit werden alle Fragen, die über PSD2 hinausgehen, durch die Datenschutz-Grundverordnung geregelt. Der Kunde hat das Recht, seine Daten digital weiterzugeben und er kann verschiedenste (Nicht-Bank-) Anbieter bequem online nutzen, da diese über die API zugreifen können. Die Besonderheit besteht darin, dass kontoführende Institute nicht entscheiden dürfen, ob überhaupt und welchen Drittanbietern sie Schnittstellen zu ihrer Infrastruktur zugänglich machen. Sofern der Drittanbieter von der Aufsicht lizenziert und vom Kunden beauftragt ist, muss die Bank Zugang gewähren!

Herausforderungen für traditionelle Banken?

Die grösste Gefahr sehen wir im ‚Nichterkennen dieser Entwicklung als Chance‘. Eine Öffnung muss für eine Bank nicht per se einen Verlust von ‚eigenen‘ Informationen bedeuten. Vielmehr kann argumentiert werden, dass Drittanbieter so in eine neue Position kommen, in der sie dank dieser ‚Kundendaten‘ neue Dienstleistungen und Produkte anbieten können. Die eigenen Kunden kommen dadurch in den ‚Genuss‘ von neuen / zusätzlichen Produkten und Services. Für die Bank hinwiederum kann dieses Zusatzangebot hilfreich sein um ‚unzufriedene‘ Kunden mit Abwanderungsgedanken zu behalten, da ihnen zusätzliche Möglichkeiten für die Nutzung ihres Kontos ermöglicht

werden. Im Weiteren gilt zu bedenken, dass das Bankhaus durch diese Öffnung in die äusserst günstige Lage kommt, selbst als Drittanbieter für Kunden anderer Banken aufzutreten.

Eine technische Herausforderung ist es allerdings, rechtzeitig eine funktionierende Schnittstelle zur Verfügung zu stellen. Da kein EU-weites API-Standardformat vorgegeben ist, müssen sämtliche Geldhäuser hier ihren eigenen Weg suchen. Sie müssen aus den API-Formaten⁵, die aus verschiedenen Initiativen in ganz Europa und darüber hinaus entwickelt werden, ein passendes auswählen und implementieren.

Sicherheit & Verantwortung

Banken haben über Jahre dafür gesorgt, dass insbesondere externe Datenflüsse und Systemzugriffe zuverlässig und sicher sind.



Während Finanzinstitute strenge Vorgaben zur Sicherheit ihrer Systeme erfüllen müssen, um die Kundendaten bestmöglich zu schützen, lagert und speichert ein Teil der Drittanbieter grosse Mengen an Bankkundendaten in meist weniger geregelten IT-Systemen. Oft sind diese Systeme weder im Besitz noch unter der Kontrolle der Drittanbieter. Denn häufig kommen Cloud-Lösungen zum Einsatz, bei denen der Speicherort der Daten unbekannt ist.

In Bezug auf Verfügbarkeit, Integrität und Vertraulichkeit auf der einen Seite wie auch Zugriffsberechtigung, Authentisierung und Autorisierung auf der anderen Seite besteht noch Handlungsbedarf wie die jüngsten Datenskandale⁶ à la Master Card, N26, Revolut oder auch Swisscom⁶ gezeigt haben.

⁴ DSGVO = EU-Datenschutzgrundverordnung (kurz: Regeln zur Verarbeitung personenbezogener Daten)

⁵ OAuth 2.0, OpenID Connect (OIDC), Open Banking (UK), Berlin Group, Financial Data Exchange, etc.

⁶ Im Herbst 2017 stahlen Unbekannte Kontaktdaten von rund 800'000 Swisscom-Kunden.

Start-ups fehlen oftmals die Erfahrung und auch die Ressourcen für die Einrichtung von Sicherheitssystemen und -mechanismen. Dazu kommen schmale Budgets und die Konzentration auf das Kerngeschäft, um das Überleben des Start-ups sicherzustellen. Das Bewusstsein zum Thema ‚Security‘ ist bei ihnen noch nicht so ausgeprägt. Dieses Problem ist erkannt und hat bereits zu Gegenmassnahmen geführt. Exemplarisch dafür steht die Europäische Bankaufsichtsbehörde. Sie hat im März 2018 technische Standards für die Kundenauthentifizierung und die sichere Kommunikation zwischen Banken und Drittdienstleistern veröffentlicht, welche bis September 2019 umgesetzt werden müssen⁷.



Werden sich Standards durchsetzen?

Weiter wird fieberhaft an der Spezifikation von APIs gearbeitet. Sie sind es ja, die den Datenaustausch zwischen den Banken und Drittanbietern tatsächlich zulassen. Da es der Regulator offen liess, hier konkret zu werden, haben sich verschiedene Gruppen und Institutionen dem Thema ‚API-Formate‘ angenommen. Die Open Banking Implementation Entity (**OBIE**) hat kürzlich die Open Banking Standards veröffentlicht, die vollständig PSD2-konform sind⁸. Und die **Berlin-Gruppe** (eine europäische Initiative zur Standardisierung des europäischen Zahlungsverkehrs) hat Standards für PSD2-konforme APIs und mobile P2P-Zahlungen veröffentlicht⁹. Dies sind nur zwei Beispiele zu Standardisierungs-Aktivitäten und möglichen API-Formaten, die auf privater Basis gerade entwickelt werden. Ziel all dieser Massnahmen ist es, mehr Vertrauen und Zuverlässigkeit in das Thema zu bringen und so Open Banking rasch und umfassend zu etablieren.

⁷ <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/payment-services-and-electronic-money/eba-working-group-on-apis-under-psd2>

Digitalisierung und Transformation

Für traditionelle Banken ist das Thema ‚Digitalisierung‘ bereits eine grosse Herausforderung und absorbiert Budget und Ressourcen in grossem Stil. Mit der Umsetzung von PSD2 kommt nun noch eine Entwicklung dazu, die viele Finanzinstitute an die Grenzen ihrer Möglichkeiten bringt. Sowohl finanziell – aber wohl eher noch bei den notwendigen Fach- und IT-Spezialisten. Wenn nun aber das Finanzhaus entscheidet, diesen Weg zu gehen (den Wandel von einer analogen in eine digitale Bank zu vollziehen), muss vor dem Hintergrund ‚Open Banking‘ zwingend auch über existierende und zukünftige Business Modelle nachgedacht werden.

Ganz im Sinne von ‚structure follows process follows strategy‘¹⁰. Ohne eine klare Strategie und Stossrichtung werden beide Themen Digitalisierung und PSD2 / Open Banking ein traditionelles Finanzhaus überfordern und ernsthaft gefährden.

Optionen / Chancen für traditionelle Banken?

Grundsätzlich haben traditionelle Banken verschiedenen Optionen zur Auswahl:

- Die Minimalanforderungen gemäss PSD2 erfüllen,
- in eine Art ‚Verteidigungsmodus‘ übergehen und versuchen, die ‚Verluste‘ wegen Open Banking durch Kundenbindungsbemühungen zu kompensieren oder
- die neuen Möglichkeiten von Open Banking voll auszuschöpfen.

Die Minimalanforderungen erfüllen heisst, zum vorgegebenen Termin ein PSD2-konformes API den Drittanbietern zur Verfügung gestellt zu haben. Und, die eigenen Kunden in Bezug auf die neue Situation rechtlich abzuholen. Dabei muss die Bank entscheiden, welches API das passende sein könnte. Will man ein API nutzen, dass von einem etablierten Anbieter zur Verfügung gestellt wird (z. B. SIX, Swisscom, Solaris)? Oder soll die Bank gar ein eigenes individuelles API entwickeln?

⁸ www.openbanking.org.uk

⁹ www.berlin-group.org/

¹⁰ ‚Structure follows strategy‘ - Alfred J. Chandler jr.



Open Banking quasi zu ignorieren und die ganze Energie in die Kundenbindung zu kanalisieren wird nur kurzfristig erfolgreich sein. Warum? Zum einen wird der Aufwand hierzu stetig steigen und zum anderen werden (vor allem jüngere) Kunden neue und innovative Produkte und Leistungen mehr und mehr nachfragen. Es wird schwierig sein, diesem Nachfragedruck bankintern auf die Länge gerecht zu werden. Kunden vergleichen heute schon Produkte und Services und sind lange nicht mehr so firmentreu wie vielleicht noch Generation davor. Ein vermehrtes Abwandern von vor allem jüngeren (und preis-sensitiven) Kunden ist deshalb wahrscheinlich.

Open Banking ist eine Möglichkeit für organisches Wachstum. Anders als bei Zukäufen von Drittfirmen werden bei einer abgestimmten Open Banking Strategie mehr Produkte gekauft und verkauft, da Drittanbieter diese (ihre Produkte) den eigenen Kunden anbieten können (Revenue Sharing / Einnahmenteilung) und die Bank selber als Drittanbieter auf dem Markt auftreten kann. Damit solche neuen Produkte überhaupt lanciert werden können, braucht es genau diese Schnittstellen und den Austausch von Daten. Zum besseren Verständnis hier drei mögliche neue Produkte.

Sofortiger Geldtransfer zwischen unabhängigen Bankkonten, Kreditkarten und Sparkassen. Vor allem jüngere Kunden möchten, dass mobile/digitale Bankfunktionen für Geldbewegungen mit mehreren Konten zur Verfügung stehen sollen. Weiter gibt es ein grosse Nachfrage nach einer Zusammenführung der Konten, um all die verschiedenen Kontensalden in einem Dashboard zu sehen. Auch interessant, aber noch nicht erhältlich, ist das automatische Berechnen von Ausgabemustern und das Überweisen des überschüssigen Geldes auf Spar- oder

Investitionskonten (z. B. Altersvorsorge, Hauskauf, Ausbildung etc.). Solchen neuen Produkten können sowohl den eigenen Kunden als auch Kunden von anderen Finanzinstituten angeboten werden. Dies bedeutet für das Finanzhaus ein Erschliessen von neuen Ertragsquellen und die Möglichkeit, das Angebot an Nicht-Kunden signifikant auszubauen.

Kunden kaufen zunehmend Bankprodukte dort, wo sie am besten, günstigsten und smartesten sind. Das kann bei der Hausbank sein. Muss aber nicht. Ähnlich wie bei Reiseanbietern, Fluglinien und Verlagen wird diese disruptive Entwicklung eine Entkoppelung von Produkthanbietern und ihren Kunden bedeuten. Und mehr und mehr (vor allem jüngere) Bankkunden würden einen Anbieterwechsel in Betracht ziehen, um diese Funktionalitäten oder Produkte zu erhalten, wenn ihr aktuelles Bankkonto (Bank) sie nicht anbietet. Darauf müssen sich die Finanzdienstleister einstellen. Noch mehr: Banken, die das erkennen, sind in der Lage mitzugestalten und sehen deshalb Open Banking als eine Bereicherung und eine Wachstumsmöglichkeit.

Im Ergebnis wird dieser neue Datenaustausch zwischen Bank, Kunden und Drittanbietern dazu führen, dass Finanzhäuser einen 360° Blick auf das Portfolio eines Kunden bekommen können – wie es heutzutage in der gehobenen Vermögensverwaltung der Fall ist. Heute ist der Anlageberater in seiner Sicht auf die hauseigenen Konten und Produkte seiner Kunden beschränkt. Mit Open Banking wird sich dies dahingehend ändern, dass der Anlageberater nun die Gesamtübersicht bekommt und den Kunden dadurch besser beraten kann. Dies ist für beide Seiten hochinteressant und ermöglicht der Bank den Kunden womöglich neu zu ‚klassifizieren‘, zu betreuen und auch zu ‚unterstützen‘. In der Tendenz führt das zu mehr Geschäft und einem zufriedeneren Kunden (win win).

Zusammenfassung / Ausblick

Die Bankenbranche wird sich laufend verändern und weiterentwickeln. Entgegen Stimmen, die der Bankendindustrie bereits das Ende voraussagen, wird es das Bankwesen und auch Banken auf jeden Fall weiterhin geben. Das Erscheinungsbild und die Geschäftsmodelle dieser Banken werden sich aber stark verändern. Technologie und Vernetzung werden dabei ein starker Enabler sein. Wir glauben, dass die starke Fokussierung auf Kosteneinsparungen und Effizienz zur reinen Herstellung der Profitabilität in den Hintergrund, dafür Aspekte wie Ausweitung und Wachstum in den Vordergrund treten werden. Das Wachstum wird aber weniger in den traditionellen Mustern ablaufen, die Entwicklung geht eher in Richtung von Plattformen und Netzwerken, da heute moderne und hochentwickelte Technologien zur Verfügung stehen, die es vor Jahren noch nicht gab.



Die **Digitalisierung** als Treiber und die damit einhergehende **Transformation** ganzer Wirtschaftssektoren hat definitiv auch das Banking erreicht. Open Banking respektive PSD2 leistet hier seinen Teil und ‚zwingt‘ auch die traditionellen Banken mindestens ihre Strategie zu überdenken und anzupassen. Denn losgelöst von PSD2 / Open Banking, die Transformation der Finanzindustrie hat längst begonnen und wird weitergehen. Für die ganz Branche eine Chance, um zu profitieren und sich weiterzuentwickeln. Ebenso wahrscheinlich ist es, dass einige Institute tatenlos zuschauen, dadurch in Bedrängnis kommen, zu Übernahmekandidaten werden oder im äussersten Fall ganz von der Bildfläche verschwinden. Warum also bestehende Chancen nicht nutzen?

Über uns

Wir sind eine etablierte Beratungsboutique mit Sitz in Deutschland und in der Schweiz.

Mit unseren Kunden entwickeln wir Visionen, stehen für eine umsetzungsorientierte Beratungs- und Unternehmenskultur und pragmatische Lösungen. Bei uns trifft Managementexpertise auf die erforderliche Fach-, Branchen- und Methodenkompetenz. Dies garantiert massgeschneiderte Lösungen und nachhaltigen Erfolg.

GREIFZU ASSOCIATES kann auf vielfältige Weise dazu beitragen, dass Ihr Open Banking Projekt entlang der Wertschöpfungskette optimal durchdacht ist.

Als erfahrener Managementberater für grosse Transformationsprojekte, sind wir der ideale Partner für Ihre digitale Reise. Wir steuern ihr Projekt von der Ideenphase bis zur erfolgreichen Umsetzung.

www.greifzuassociates.com

Kontaktieren Sie uns

Thomas Hübner

Autor / Principal

GREIFZU ASSOCIATES

management consultants GmbH

Rämistrasse, 46, 8001 Zürich

Tel. +41 44 53340 90

Mobile: +41 79 5043071

Thomas.huebner@greifzuassociates.com

Martin Schneckenburger

Geschäftsführer

GREIFZU ASSOCIATES

management consultants GmbH

Rämistrasse, 46, 8001 Zürich

Tel: +41 44 53340 90

Mobile: +41 79 3527260

Martin.Schneckenburger@greifzuassociates.com

Mario Greifzu

Geschäftsführer

GREIFZU ASSOCIATES

management consultants GmbH

Maximiliansplatz 12, 80333 München

Tel: +49 89 210202 0

Mobile: +49 172 6619476

Mario.greifzu@greifzuassociates.com