

«Der Trend ist längst hier, die Schweizer Banken haben keine Wahl.»

16 April 2020 | Digital Transformation | [Marius Gartmann](#)

Lesezeit: 5 Minutes

Open Banking mit Schnittstellen und offenen Zugängen - beispielsweise für FinTechs - bedeutet einen fundamentalen Wandel der gängigen Geschäftsmodelle. Roger Wisler, Head of Swiss Branch & Business Manager von ndgit, und Mike Seiler, Senior Business Development Manager bei Zühlke, diskutieren über die digitale Reife des Schweizer Finanzplatzes, mögliche Anwendungen von APIs und die Auswirkungen der aktuellen Situation rund um COVID-19.

Was bedeutet Open Banking für die Finanzbranche?

Roger Wisler: Open Banking bedeutet eine grundsätzliche Öffnung der Banken. Dank einheitlicher und standardisierter Schnittstellen, sogenannter APIs, ist ein Datenaustausch zwischen verschiedenen Playern möglich. Wenn alle Dienstleister ihre eigene «Sprache», d.h. ohne Standards sprechen würden, ginge das nicht. Dabei geht es auch um Vertrauen. Durch die Standardisierung können sich Banken untereinander oder auch mit Drittanbietern viel einfacher vernetzen.

Mike Seiler: Das gibt den Banken verschiedene Möglichkeiten. Beispielsweise können sie – etwa durch Kollaborationen mit [FinTechs](#) – ihren Kunden Produkte anbieten, die sie ohne die Anbindung durch [Open Banking](#) nicht im Portfolio hätten. Andererseits ermöglicht es den Banken, anderen Finanzdienstleistern ihre Produkte und Services zu offerieren und als komplementäres Offering deren Kunden anzubieten. Extrem spannend sind auch die potenziellen Anwendungen im B2B-Bereich über die Branche hinweg: Beispielsweise im Bereich von Handelsfinanzierungen oder Versicherungsleistungen für Unternehmen. Open Banking ermöglicht also den Aufbau von Ökosystemen.

Wie könnte ein solches Ökosystem aussehen?

Mike Seiler: Ein simples Beispiel: Eine Retail-Bank vergibt selbst keine Kleinkredite mehr, möchte aber ihren Kunden diese Finanzierungsart anbieten. Durch eine Open-Banking-API vernetzt sich das Institut zum Beispiel mit einem Crowdfunding-Anbieter. Diese Konstellation ergibt eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten: Die Kunden profitieren von der neuen Finanzierungsart, die Bank hat ein neues Produkt im Portfolio und erwirbt sich dadurch ein Alleinstellungsmerkmal. Der Crowdfunding-Anbieter wiederum hat mit der Bank einen starken und soliden Partner, welcher allenfalls indirekt Bonitätssicherheiten gewährleisten könnte. Auch im Private Banking gibt es mögliche Szenarien: Etwa die Anbindung von

diversen komplexen fachspezifischen FinTechs, welche beispielsweise auf Multi-Domizil-Steeroptimierung, Finanzplanung oder auf Legal und Compliance spezialisiert sind. Dadurch sind die Institute in der Lage, anspruchsvolle internationale Kunden über einen holistischen Beratungsansatz vollumfänglich zu bedienen.



Diskutieren zum Thema Open Banking: Roger Wisler (ndgit) und Mike Seiler (Zühlke).

Wie profitieren die Endkunden genau?

Roger Wisler: Nehmen wir als Beispiel die Veränderung der Wohnsituation: In diesem Prozess kann die Interaktion mit der Bank, etwa bezüglich Offerte und Abschluss einer Hypothek, ein möglicher Berührungspunkt von vielen Konsumenten mit Open Banking darstellen. Wenn solche Prozesse in ein entsprechendes Ökosystem eingebettet werden, profitiert der Kunde von einer Vielzahl an möglichen Angeboten von Finanzinstituten sowie einem flexibilisierten Prozess ohne Medienbrüche. Auch kann man sagen, dass beispielsweise Zahlungsvorgänge in einem Ökosystem Mittel zum Zweck darstellen und den Prozess somit unterstützen. Solche Abläufe gilt es möglichst intelligent einzubinden und einheitlich zu digitalisieren – diese Notwendigkeit zeigt sich aktuell deutlich durch die eingeschränkte Mobilität während der Corona-Krise sowie dem Bedarf nach einer vereinfachten Vergabe von Notkrediten für Firmen.

Mike Seiler: Absolut. Die aktuelle Situation rund um COVID-19 deckt deutlich die mangelnde Digitalisierungsreife vieler Finanzdienstleister auf. Bei vielen Banken prägt nach wie vor eine Produkt-zentrierte Kultur das Denken. Dass Leute für eine Beratung zu einem Standardprodukt in die Filialen kommen, scheint mir in naher Zukunft eher unwahrscheinlich. Dabei müssten die Bedürfnisse der Kunden – beispielsweise die finanzielle Sicherheit über

den gesamten Lebenszyklus – im Zentrum stehen. Auch die Digitalisierung der internen Prozesse rund um den Kunden müsste stärker priorisiert werden. Solange dieser Wechsel im Mindset nicht gelingt, bringen auch digital aufgehübschte Frontend-Anwendungen wenig. Hier wurde die Branche von der Zukunft eingeholt. Und diesen Gap spürt man als Kunde tagtäglich. Aktuell gerade stärker denn je.

Ist der Schweizer Finanzplatz bereit für Open Banking?

Mike Seiler: Der Trend ist längst hier, die Schweizer Banken haben keine Wahl, als sich darauf einzustellen. Open Banking bietet ein Differenzierungspotenzial – dies wird sowohl eine Spezialisierung als auch eine Konsolidierung der einzelnen Akteure in der Finanzbranche zur Folge haben.

Roger Wisler: Richtig. Nur sehe ich [aus meinen Geschäftstätigkeiten bei der ndgit](#), dass das Thema noch nicht in allen Finanzinstituten angekommen ist. Dabei gibt es für die Herausforderung der Banken, ihre IT-Infrastruktur daraufhin anzupassen, schon integrierte Lösungen, wie wir sie zum Beispiel bei ndgit realisieren. Viele Institute, insbesondere im Retail Banking, bieten heute noch die ganze Bandbreite an Dienstleistungen für ihre Kunden selbst an. Dies führt zu sehr hohen Mitarbeiter- und Infrastruktur-Kosten. Aktuell ist dies noch finanzierbar, auch aufgrund der Margen mit den sehr traditionsbewussten Schweizer Kunden. Insbesondere die ältere Generation ist weniger wechselwillig, was ihr Finanzinstitut angeht. Deshalb ist in der Schweiz bei den Unternehmen der Druck noch nicht so ausgeprägt wie im europäischen Ausland. Vor allem in Deutschland, wo der Finanzmarkt bereits viel dynamischer ist. Das zeigt sich auch durch die EU-Regulierung PSD2, die seit Ende 2019 in Kraft ist und einen höheren Wettbewerb im Markt schafft. Mir ist aber wichtig, zu betonen, Open Banking bietet auch eine grosse Chance für den Schweizer Finanzplatz mit seinen vielen Banken, FinTechs und Start-ups.

Mike Seiler: Einverstanden. Viele Banken müssen aber erst [ihre internen Prozesse](#) unter die Lupe nehmen und [beispielsweise den Onboarding-Prozess](#) und die damit verbundenen Compliance-Aufgaben digitalisieren und vereinheitlichen. Insgesamt wird das Bankgeschäft durch den verstärkten Wettbewerb, die Massnahmen zur Abwehr von Substitutionen und die hohen Anforderungen des Regulators immer teurer, deshalb müssen die Produktionskosten entsprechend gesenkt werden. Den Banken bleibt gar nichts anderes übrig.