

Pressekontakt:

Melzer PR Group
Gerald Kühner, BSc
Tel.: +43 1 526 89 08-0
E-Mail: office@melzer-pr.com

World FinTech Report 2019:

Open X wird die Normen der Finanzdienstleistungsbranche verändern

FinTechs kämpfen damit, ihren Betrieb zu skalieren – die Banken zögern bei der Zusammenarbeit

Wien, 4. Juni 2019 – Noch ist Open Banking nicht ausgereift, doch schon tritt die Finanzdienstleistungsbranche in eine neue Phase der Innovation ein – genannt "Open X". Sie erfordert eine deutlich engere Zusammenarbeit und Spezialisierung auf die jeweilige Stärke der Kooperationspartner. Zu diesem Ergebnis kommen die Studienautoren des [World FinTech Report \(WFTR\) 2019](#), den [Capgemini](#) und [Efma](#) heute veröffentlicht haben. Banken und andere Akteure des Finanzdienstleistungssektors sollten ihre Geschäftsmodelle entsprechend weiterentwickeln.

Der WFTR 2019 identifiziert eine doppelte Herausforderung: FinTechs kämpfen damit, ihr Geschäft zu skalieren und die Banken zögern immer noch bei der Zusammenarbeit mit FinTechs. Infolgedessen wollen die Branchenakteure über Open Banking hinausgehen.

"Open Banking gilt seit langem als Transformationsziel der Finanzdienstleistungsbranche. Der World Fintech Report zeigt auf, dass die Entwicklung aber deutlich über Bankdienstleistungen hinausgeht", erklärt Wolfgang Barvir, Head of Financial Services bei Capgemini in Österreich. "Die Branche steht am Beginn einer grundlegenden Weiterentwicklung zu integrierten Marktplätzen, die sowohl Finanzdienstleistungen als auch Services jeglicher Art anbieten. Das nennen wir Open X. In Open X werden Daten nahtlos ausgetauscht und die Ökosystempartner arbeiten wesentlich intensiver zusammen. Unsere Untersuchungen zeigen, dass sowohl Banken als auch FinTechs zukünftig noch deutlich offener sein müssen, als viele bisher dachten."

Bei Open X handelt es sich um eine effektivere, strukturiertere Form der Zusammenarbeit – ermöglicht durch die Standardisierung der Anwendungsprogrammchnittstellen (Application Program Interface / API)¹ und durch gemeinsame Erkenntnisse aus Kundendaten. Dieser integrierte Marktplatz schafft spezialisierte Rollen für jeden Akteur und ermöglicht einen nahtlosen Austausch von Daten und Dienstleistungen. So kann er die Kundenzufriedenheit steigern und die Produktinnovation beschleunigen.

Das Aufkommen von Open X wird von vier grundlegenden Veränderungen angetrieben:

1. einem Umschwenken vom Fokus auf Produkte hin zum Fokus auf das Kundenerlebnis
2. der Entwicklung von Daten zur entscheidenden Ressource
3. der Abwendung von einer proprietären Betrachtung des Kunden und seiner Daten, hin zur gemeinsamen Nutzung dieser Informationen
4. ein häufigeres Eingehen von Innovationspartnerschaften, statt eigene Lösungen zu entwickeln

¹ Die API bezeichnet eine Reihe von Funktionen und Verfahren, die ein Player für die externe Welt öffnet, um die Entwicklung von Anwendungen zu ermöglichen, die auf die Funktionen oder Daten eines Betriebssystems, einer Anwendung oder eines anderen Dienstes zugreifen.



Open X wird die Finanzdienstleistungsbranche zu gemeinsamen Ökosystemen und geteilten Marktplätzen führen, in denen Produkte und Dienstleistungen neu gebündelt werden. Dafür müssen sowohl Banken als auch FinTechs und andere Partner ihre Strategien für Innovation und Kundenbetreuung neu bewerten.

APIs sind die Tore zu Open X

APIs ermöglichen Dritten, in einer kontrollierten Umgebung auf Banksysteme und -daten zuzugreifen. Sie werden als Katalysatoren zur Entstehung des Open-X-Marktplatzes beitragen. Während Kundendaten in der Branche bereits weitgehend geteilt und genutzt werden, sind standardisierte APIs nicht selbstverständlich. Die Anforderungen und Regularien sind komplex, doch Standardisierung wird helfen, Betrug zu reduzieren, die Kompatibilität zu verbessern, die Markteinführung zu beschleunigen und die Skalierbarkeit zu erleichtern.

Laut WFTR 2019 prüfen die Branchenakteure zwei potenzielle Monetarisierungsmodelle für APIs: Revenue Sharing, was 60 Prozent der Banken und 70 Prozent der FinTechs für machbar halten, und API-Zugangsgebühren, die 46 Prozent der Banken und 55 Prozent der FinTechs unterstützen. Allerdings sieht sich nur etwa ein Drittel der Führungskräfte von Banken derzeit in der Lage, APIs zu monetarisieren.

Bedenken zu Datenschutz, Sicherheit und Zusammenarbeit könnten den Fortschritt hemmen

Während Banken und FinTechs erklärten, dass sie die Bedeutung der Zusammenarbeit sehen, stehen für sie jedoch Bedenken zur Privatsphäre und Sicherheit im Vordergrund: Auf die Frage, was sie bei Open Banking beunruhigt, antwortete eine große Mehrheit der Banken: Datensicherheit (76 Prozent), Kundendiskretion (76 Prozent) und Kontrollverlust über Kundendaten (63 Prozent). FinTechs waren zwar optimistischer bezüglich Open Banking, aber auch von ihnen äußerten sich 50 Prozent besorgt über Sicherheit und Datenschutz und 38 Prozent über einen Kontrollverlust bei Kundendaten.

Auf die Frage nach Hindernissen für eine effektive Zusammenarbeit wiesen 66 Prozent der Banken und 70 Prozent der FinTechs auf Unterschiede in der Unternehmenskultur und Mentalität hin; 52 Prozent der Banken und 70 Prozent der FinTechs nannten Prozessbarrieren und 54 Prozent der Banken sowie 60 Prozent der FinTechs einen Mangel an langfristigen Visionen und Zielen. Nur 26 Prozent der Führungskräfte von Banken und 43 Prozent der FinTech-Führungskräfte gaben an, den richtigen Open-Banking-Kooperationspartner bereits gefunden zu haben. Diese Antworten deuten darauf hin, dass viele Banken und FinTechs auf Open Banking weiterhin schlecht vorbereitet sind – und damit erst recht auf die gestiegenen Anforderungen an den Datenaustausch und die Integration, die Open X mit sich bringen wird.

Open-X-Teilnehmer müssen strategische, spezialisierte Rollen wählen

Innerhalb des Open-X-Marktplatzes sollten die Banken zunächst ihr integriertes, traditionelles Modell optimieren und sich dann auf Bereiche spezialisieren, in denen sie besondere Stärken haben. Der WFTR 2019 identifiziert drei strategische Rollen, die sich voraussichtlich als Teil von Open X entwickeln werden:

- **Anbieter** werden Produkte und Dienstleistungen entwickeln
- **Aggregatoren** werden Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt sammeln, sie über eigene Kanäle vertreiben und Kundenbeziehungen pflegen
- **Orchestratoren** werden als Koordinatoren des Marktes die Interaktion der Partner ermöglichen

Der Studie zufolge wird ein Ökosystem aus Spezialisten Vorteile gegenüber integrierten Unternehmen² haben und beispielsweise eine schnellere Time-to-Market erreichen sowie den individuellen Anforderungen der Kunden besser gerecht werden.

² Integrierte Unternehmen sind Unternehmen, die alle Funktionen selbstständig erfüllen, ohne mit anderen Unternehmen im Ökosystem zusammenzuarbeiten oder diese zu nutzen. Viele der Banken im derzeitigen Ökosystem sind integrierte Unternehmen, die ihre eigenen Produkte für alle Geschäftsbereiche entwickeln, produzieren und vertreiben.



"Die Ergebnisse der Studie könnten deutlicher nicht sein: Zusammenarbeit wird die Grundlage für die Zukunft der Finanzdienstleistungen sein", sagte Vincent Bastid, Generalsekretär von Efma. "Nur durch Zusammenarbeit und die Übernahme neuer, spezialisierter Rollen können sowohl Banken als auch FinTechs Erfolg haben und ihre Kunden optimal bedienen. Es ist klar, dass es nach wie vor viele Hindernisse für die Zusammenarbeit gibt – doch es ist dringend nötig, sie zum gegenseitigen Nutzen zu überwinden."

Methodik der Studie

Der World FinTech Report 2019 basiert auf einer globalen Befragung von 116 traditionellen Finanzdienstleistungsunternehmen und 40 FinTech-Firmen, darunter Banken, Kredit-, Zahlungs- und Transferinstitute sowie Vermögensverwalter. Die Fragen zielten auf die Perspektiven sowohl von FinTech als auch von traditionellen Finanzdienstleistungsunternehmen ab und untersuchten die Entstehung von Open Banking in der Finanzdienstleistungsbranche. Es beleuchtet die Auswirkungen des neuen Ökosystems auf alle Beteiligten, die Herausforderungen und Bedenken, denen sich die Unternehmen gegenübersehen werden, und das Entstehen neuer Unternehmen und Monetarisierungsmodelle in diesem Bereich.

Über Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Anbieter von Management- und IT-Beratung, Technologie-Services und Digitaler Transformation. Als ein Wegbereiter für Innovation unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei deren komplexen Herausforderungen rund um Cloud, Digital und Plattformen. Auf dem Fundament von 50 Jahren Erfahrung und umfangreichem branchenspezifischen Know-how hilft Capgemini seinen Kunden, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Hierfür steht ein komplettes Leistungsspektrum von der Strategieentwicklung bis zum Geschäftsbetrieb zur Verfügung. Capgemini ist überzeugt davon, dass der geschäftliche Wert von Technologie durch Menschen entsteht. Die Gruppe ist ein multikulturelles Unternehmen mit über 200.000 Mitarbeitern in mehr als 40 Ländern, das 2018 einen Umsatz von 13,2 Milliarden Euro erwirtschaftet hat.

Mehr unter <https://www.capgemini.com/at-de/>. People matter, results count.

Über Efma

Als globale Non-Profit-Organisation, die 1971 von Banken und Versicherungen gegründet wurde, erleichtert die Efma die Vernetzung von Entscheidungsträgern. Sie liefert wertvolle Erkenntnisse, die Banken und Versicherungsunternehmen dabei unterstützen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um Innovationen zu fördern und ihre Transformation voranzutreiben. Über 3.300 Marken in 130 Ländern sind Efma-Mitglieder.

Efma hat ihren Hauptsitz in Paris und Büros in London, Brüssel, Andorra, Stockholm, Bratislava, Dubai, Mailand, Montreal, Istanbul, Peking und Singapur.

Erfahren Sie mehr unter www.efma.com.