

Mit APIs relevante Angebote für den Kunden schaffen

„Mobile is the new normal.“ Internet und Smartphone haben das Kundenverhalten nachhaltig verändert. Der Nutzer erwartet personalisierte Angebote und nahtlose Übergänge zwischen Online- und Offline-Kanälen in Echtzeit. Fintechs bedienen diese Wünsche nach kundenzentrierten Angeboten mit innovativen und benutzerfreundlichen Geschäftsmodellen schon heute, haben aber noch keinen breiten Zugang zu den Kunden.

Die PSD II verpflichtet Banken, Drittanbietern den Zugriff auf Kontodaten zu ermöglichen. Spezifische Daten müssen, die Zustimmung des Kunden vorausgesetzt, Drittanbietern über einheitliche Schnittstellen bereitgestellt werden, wodurch die Infrastruktur geöffnet wird.

Digitale Anbieter nutzen APIs bereits, um das Kundenerlebnis zu verbessern. Cringle und PayPal z.B. ermöglichen schnelle und einfache Zahlungen direkt über das Smartphone. Auch Sofortkredit-Module wie AutoScout24, die – im Gegensatz zum bisherigen „walk of shame“ am POS mit Antragstellung im fensterlosen Annex – direkt im Checkout-Prozess

beantragt und bewilligt werden, stellen für die Hausbank zunehmende Konkurrenz dar. Im Bereich Robo Advisory lassen sich Schnittstellen zu Depotbanken einrichten, die Depotöffnung, automatisiertes Ordering oder Geldentnahme deutlich erleichtern. Die Kundenschnittstellen werden so mehr und mehr von Wettbewerbern besetzt, während das traditionelle Bankkonto künftig nur noch als Infrastruktur im Hintergrund eine Rolle spielen könnte.

Das Konzept von APIs basiert technisch betrachtet auf einem Standard, der Schnittstellen sicher, skalierbar und auch für externe Entwickler einfacher zugänglich macht. APIs übertragen Daten von einem System in ein anderes und ermöglichen dabei das Management von Datenfluss und Zugriffsrechten, die Durchführung von automatischen Authentifizierungsprozessen sowie eine einfache Programmierung von Backend bis Frontend. Sie sorgen somit für einen einfachen und sicheren Datenaustausch innerhalb und außerhalb der Bankorganisation.

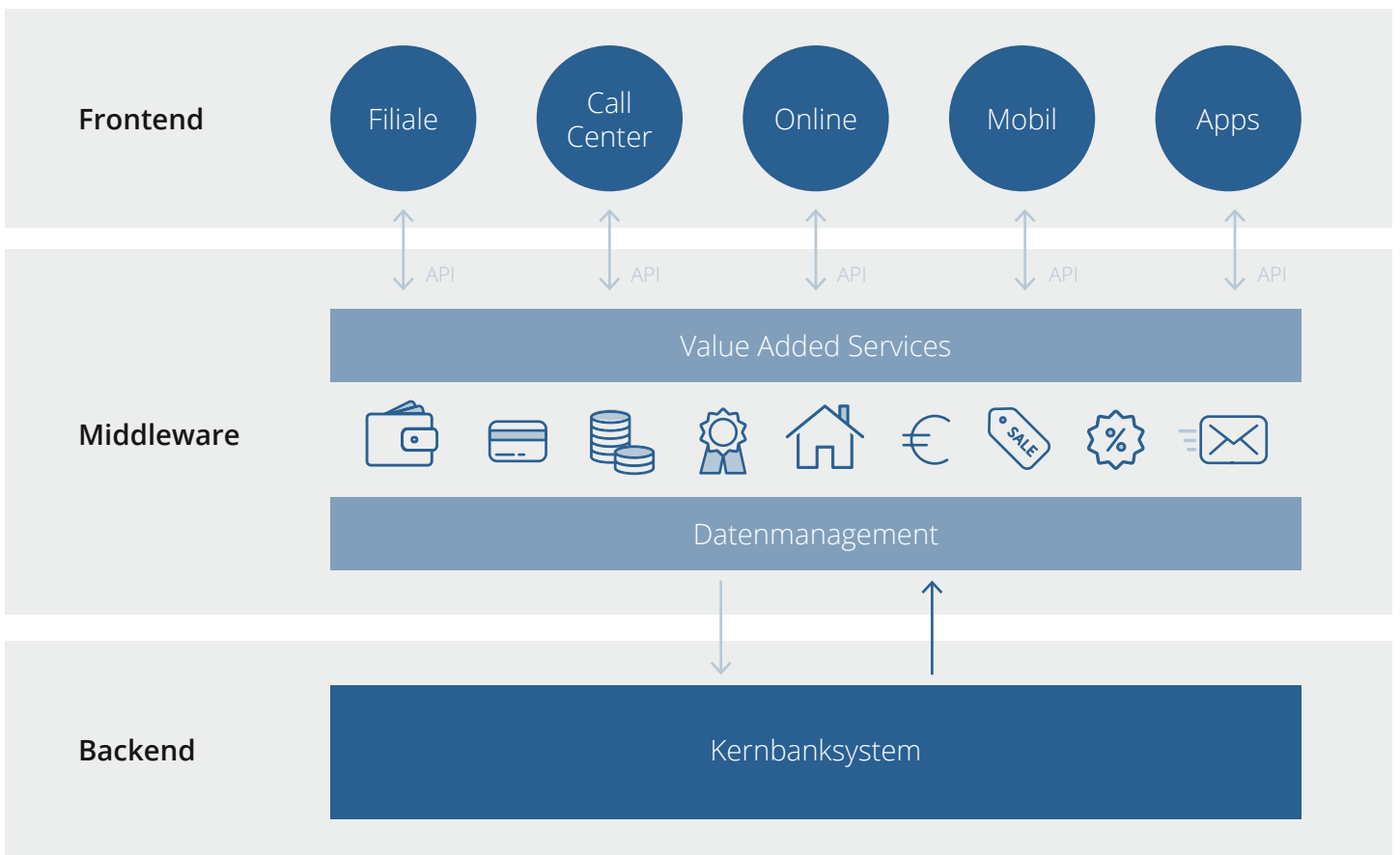


Abb. APIs in der Digitalisierung der FDL-Architektur



— Anwendungsfelder für Banken und Finanzdienstleister

APIs ermöglichen eine flexible und agile IT-Finanzarchitektur und sind damit essentiell zur (Weiter-)Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen. Auf Seiten der Retailbanken nutzen z.B. die DKB sowie die Deutsche Bank die Leistungserweiterung über APIs. Die Deutsche Bank nutzt Services externer Dienstleister zur Prozessoptimierung und Ergänzung des eigenen Leistungsangebotes, wie z.B. Video-Legitimation über webID Solutions, Fotoüberweisung über gini, Multibanking über figo oder Robo Advisory über Fincite. Die DKB wiederum lagert Leistungen, die nicht zu ihren Kernkompetenzen gehören, an externe Dienstleister aus und erweitert so das eigene Leistungsangebot. So bieten sie z.B. über Finreach einen Kontowechselservice an und digitales P2P-Payment über Cringle und PayPal.

Visa bietet im Rahmen seines Visa Commerce Network (VCN) eine Plattform an, die Händlertransaktionen über APIs miteinander verbindet. Händler können, ergänzend zu ihren eigenen Angeboten, zusätzliche Online- und In-App-Einkaufserlebnisse anbieten und so neue Kunden akquirieren, ihre Beziehung zu Bestandskunden stärken und letztlich ihre Umsätze steigern. Ein Hotel kann seinen Kunden z.B. über VCN an die Angebote lokaler Restaurants anbinden und mit seinem Einverständnis Zufriedenheit und Nutzung nachverfolgen und sogar Belohnungen vergeben. Einkäufe werden sofort registriert und direkt dem Kundenkonto gutgeschrieben, ohne separate Gutscheine oder Bonusprogramme. Der Kunde profitiert von Vergünstigungen und einem nahtlosen Kundenerlebnis.

Multibanking & Personal Finance Management



Aggregation von Konten, Depots, Krediten und Kreditkarten; Auswertung von Finanzdaten

P2P-Payment & Lending



Plattform zur Kreditvergabe bzw. Geldtransfer zwischen Privatpersonen; Potenzielle Nutzung von Bankdaten für Scorings und Balance-Checks

Verifikations- & Überweisungsdienste



Kontoverifikation und Überweisungsinitiierung

Risk Management & Instant Loan



Scoring in Echtzeit, basierend auf Kontobewegungen, Big Data und Algorithmen; Vergabe von Sofortkrediten

ID Services



Elektronische Signatur von Privatpersonen zur Authentifizierung im Internet bei Banken, Behörden, etc.

Datenanalyse



Enabler/ Anbieter für Sammlung und Analyse von Kundendaten

Investments



Plattform für Anlagestrategien und digitale Vermögensverwaltung; Auswertung von Bankdaten für automatische Investments

Abb. Ausgewählte Anwendungsfelder im API-Banking (Logos ©Unternehmen)

Datenaggregation und -analyse bieten neue Möglichkeiten zur Kundenansprache, zur Produktoptimierung und ein verbessertes Risikomanagement. Durch die Integration von Drittangeboten über APIs erhalten Banken einen tieferen Einblick in die persönlichen

Bedürfnisse und Gewohnheiten der Kunden. Auf Basis der Transaktionsdaten können für den Kunden personalisierte Angebote erstellt werden. Diese automatisierten und optimierten Prozesse tragen zusätzlich zur Kostenreduktion bei.

1
0 0
1 0 0 1 0 0 1 1 1 0
1 1 0 1 1 1 1 0 1 0 1 1
0 1 0 1 0 0 1 0 1 0 1 1 0 0 1 0 1 1 1 0 1 1 0 1
1 1

— API-basierte Geschäftsmodelle zur Positionierung der Banken

Am Markt zeichnen sich gegenwärtig unterschiedliche API-basierte Geschäftsmodelle ab. Als Infrastrukturanbieter profitieren Unternehmen von der Ausweitung ihres Angebots um Finanzdienstleistungen, ohne selbst eine eigene Banklizenz beantragen oder die entsprechende technische Infrastruktur bereitstellen zu müssen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sind Geschwindigkeit, Flexibilität, einfache Prozesse sowie intuitive Nutzbarkeit durch die Kunden gefragt. Der Infrastrukturanbieter ist somit auf agile und schlanke Strukturen mit einer effizienten und kostengünstigen Entwicklung angewiesen.

API-Provider aggregieren Daten aus verschiedenen Finanzquellen und stellen sie Banken und Fintechs für unterschiedliche Anwendungsfälle zur Verfügung. Die Schnittstelle entspricht bereits den Anforderungen der PSD II Regulierung und bietet somit Banken eine Alternative zur In-House-Entwicklung.

Plattformbetreiber schaffen durch die Anbindung von banknahen und -fremden Leistungen ein digitales Ökosystem. Durch personalisierte Angebote und innovative Services fördert das Plattformmodell die Kundenbindung und bietet höhere Erlöschancen. Retailbanken mit relativ langen Entwicklungszyklen profitieren z.B. von API-basierten Plattformmodellen, da sie in der Lage sind, mit relativ wenig Kosten und Aufwand das eigene Angebot individueller und nutzerfreundlicher zu gestalten. Banken müssen sich die Frage stellen, inwieweit Geschäftsmodell, Digitalisierungsgrad und vorhandene Ressourcen zur Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung einer erlöstreibenden Plattformstrategie geeignet sind.

	Infrastrukturanbieter	API-Provider	Offene Plattform
Konzept	Angebot von Banking-Services für (Tech-)Unternehmen; Bereitstellung technischer und rechtlicher Infrastruktur	Technische Schnittstelle zum Zugriff auf Bankdaten und datenbasierte Finanz-Services	Öffnen der eigenen Infrastruktur zur Integration von banknahen und -fremden Leistungen
Fokus	White-Label-Services, Lizenz-Provider, Banking-as-a-Service, Technische Infrastruktur	Banking-as-a-Service, Daten-Aggregator	Integration eigener und anbieterübergreifender Services; datenbasierte Finanzservices
Beispiel	solarisBank Modularer Zugang zu Bankprozessen und Finanzdaten im Baukastensystem, z.B. Risikoprüfung und automatische Kreditentscheidung für AutoScout24	figo Kontoaggregation, Überweisungs-Service, Kontoverifikation, Datenanalyse	Fidor Bank Offene Bankarchitektur mit flexiblen Fintech-Ökosystem
Chancen	<ul style="list-style-type: none"> - Steigende Nachfrage (z. B. Fintechs) nach schnell integrierbaren Bankleistungen - Nicht im harten Wettbewerb um Kundenschnittstelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Steigende Nachfrage nach kostengünstigen und schnellen „Ready-to-Install“ Lösungen zur Entwicklung digitaler Banking-Produkte - „Enabler“ für Banken und Fintechs 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovatives Leistungsangebot durch schnelle und kostengünstige Integration - Personalisierte Produkte durch Auswertung von Transaktionsdaten - Schnelle Skalierung und Internationalisierung
Risiken	<ul style="list-style-type: none"> - Notwendigkeit von standardisierten und effizienten Prozessen - Abhängigkeit vom Erfolg der (Tech-)Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitierte Wertschöpfungskette - Abhängigkeit der Erlöse von Aufrufen der APIs 	<ul style="list-style-type: none"> - Im Wettbewerb um die besten Services - Notwendigkeit agiler und flexibler Strukturen - Monetarisierungsmodell der API-basierten Services
Bewertung TC			

Abb. Bewertung API-basierter Geschäftsmodelle im Banking

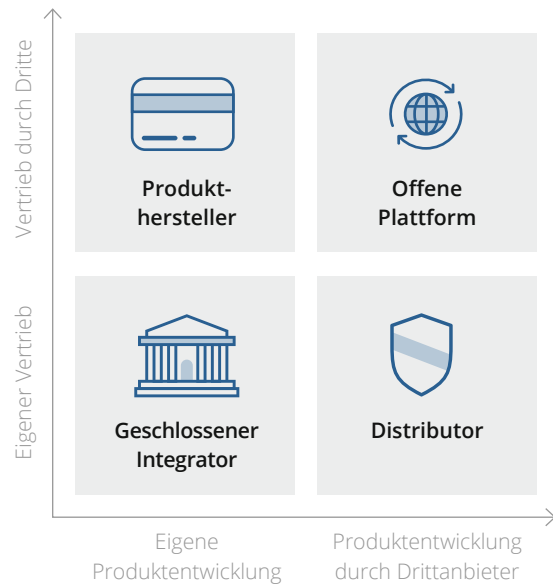
— Handlungsoptionen für Finanzdienstleister

Der Großteil der Banken agiert heute als geschlossener Integrator und bietet Produktentwicklung, Produktangebot und Vertrieb als ein Anbieter unter einer Marke. Angesichts der aktuellen Herausforderungen wird es für Banken zunehmend schwieriger, diese Position zu halten. Alternativ können Banken sich auf die reine Produktherstellung konzentrieren und den Vertrieb auslagern, erlauben dann aber Drittanbietern, die Kundenschnittstelle zu kontrollieren. Seine Wettbewerbsfähigkeit sichert sich der Produkthersteller über Kosteneffizienz und schlanke Prozesse.

Als Distributor vertriebt die Bank Fremdleistungen über die eigenen digitalen Kanäle, wie z.B. üblich bei Anlageprodukten oder bei PayPal im Payment-Bereich. Im vierten Modell, dem offenen Plattformmodell, geht es letztlich nicht darum, selbst das komplette Angebot bereitzustellen, sondern das beste Angebot aus der Branche zu liefern. Man spricht hier vom „Supermarkt“ für Finanzdienstleistungen. Dabei betreibt die Bank das Frontend und integriert die jeweils geeigneten Produkte von Drittanbietern.

Je nachdem, wie Finanzdienstleister sich positionieren wollen, ergeben sich unterschiedliche Handlungsoptionen. So kann das Frontend mit Hilfe geeigneter Partner zur Integration innovativer Services geöffnet werden, wodurch sich das Kundenerlebnis verbessern und die Erlöse steigern lassen. Die Bereitstellung von Banking Services für Dritte bietet ebenfalls eine Möglichkeit für Finanzdienstleister.

Weiterhin lassen sich durch die Auslagerung von Nicht-Kernleistungen Prozessoptimierungen und Kostensenkungen realisieren. Alternativ können auch kostenfreie APIs für „einfache“ Konto- und Payment-Daten bereitgestellt werden, während Premium-APIs für hochwertige Daten kostenpflichtig werden.



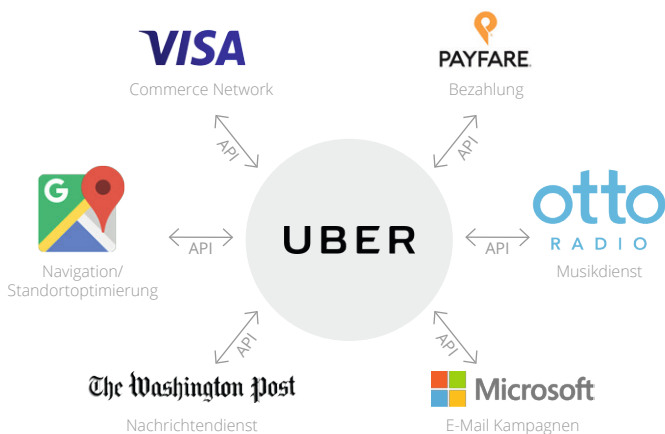
Quelle: In Anlehnung an EBA 2016

— Schulterblick: Angebotserweiterung über APIs für ein verbessertes Kundenerlebnis

APIs können für Nutzer Mehrwerte und neue Services schaffen. Unternehmen öffnen sich gegenüber Drittanbietern und optimieren bzw. erweitern damit ihr eigenes Angebot um ähnliche Produkte und Services oder integrieren Leistungen, die nicht zum Kerngeschäft gehören.

Damit bieten sie ein verbessertes Kundenerlebnis, wenn der Kunde sich z.B. bei Spotify unkompliziert über seinen Facebook-Login registrieren kann.

Vertikal – Leistungserweiterung



Horizontal – Neue Vertriebswege

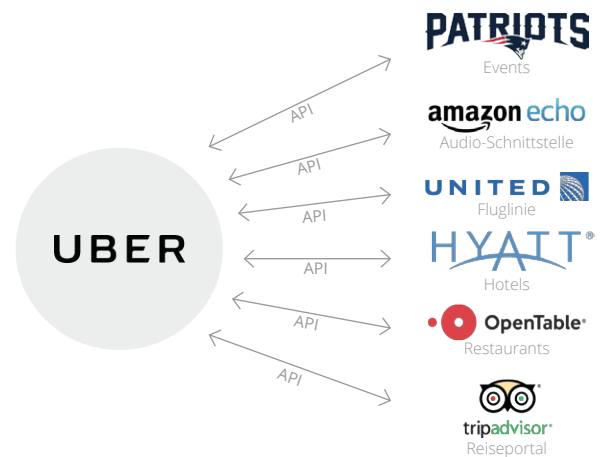


Abb. Nutzung von APIs in der Digital Economy (Logos ©Unternehmen)

Uber z.B. nutzt APIs zur Auslagerung von Leistungen, die nicht zum Kerngeschäft gehören. API-basierte Services wie Google Maps werden über die Uber-App an die eigene Plattform angebunden und dem Fahrer bereitgestellt. Auch die Integration von Zahlungsmitteln oder Nachrichtendiensten machen den Service nutzerfreundlicher.

Gleichzeitig wird die Uber-App zur Erschließung neuer Vertriebswege an andere Plattformen angebunden mit der Möglichkeit, Uber-Fahrten

direkt von dort zu buchen. Davon profitieren auch die Plattformanbieter, indem sie neben ihren Kernleistungen wie Restaurant-, Hotel- und Flugbuchungen ebenfalls Uber-Fahrten anbieten können.

All diese Erweiterungen schaffen einen Zusatznutzen für den Kunden, verstärken den Lock-in-Effekt und binden den Kunden langfristig an das Unternehmen.

1
0 0
1 0 0 1 0 0 1 1 1 0
1 0 1 1 1 1 0 1 0 1 1
1 0 1 0 1 0 0 1 0 1 0 1 1 0 0 1 0 1 1 1 0 1 1

— Entwicklung einer API-basierten Digitalstrategie

API-Banking bildet einen wesentlichen Pfeiler der Digitalisierung von Finanzdienstleistern und eröffnet attraktive Erlöspotenziale. Finanzdienstleister müssen individuell analysieren, welche Strategie geeignet ist. Mit der Einbindung von externen Partnern in das eigene Ökosystem schaffen Banken eine Win-Win-Situation. Die API-Technologie ermöglicht es Banken, sich mit Open Banking für digitale Partner zu öffnen, eigene Banking-Leistungen über API-basierte Plattformen bereitzustellen oder periphere Kompetenzen an externe Anbieter auszulagern.

Dr. Thede Consulting besitzt langjähriges Know-how und die branchenübergreifende Expertise, um Sie in der Konzeption und Umsetzung einer API-basierten Digitalstrategie effizient zu unterstützen. Unser dreistufiger Modellansatz basiert auf einer Analyse Ihres aktuellen Geschäftsmodells im Vergleich zu den Marktanforderungen sowie dem Vorgehen profilierter Anbieter. Daraus entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine auf Sie zugeschnittene Roadmap und begleiten Sie auch bei der Umsetzung.

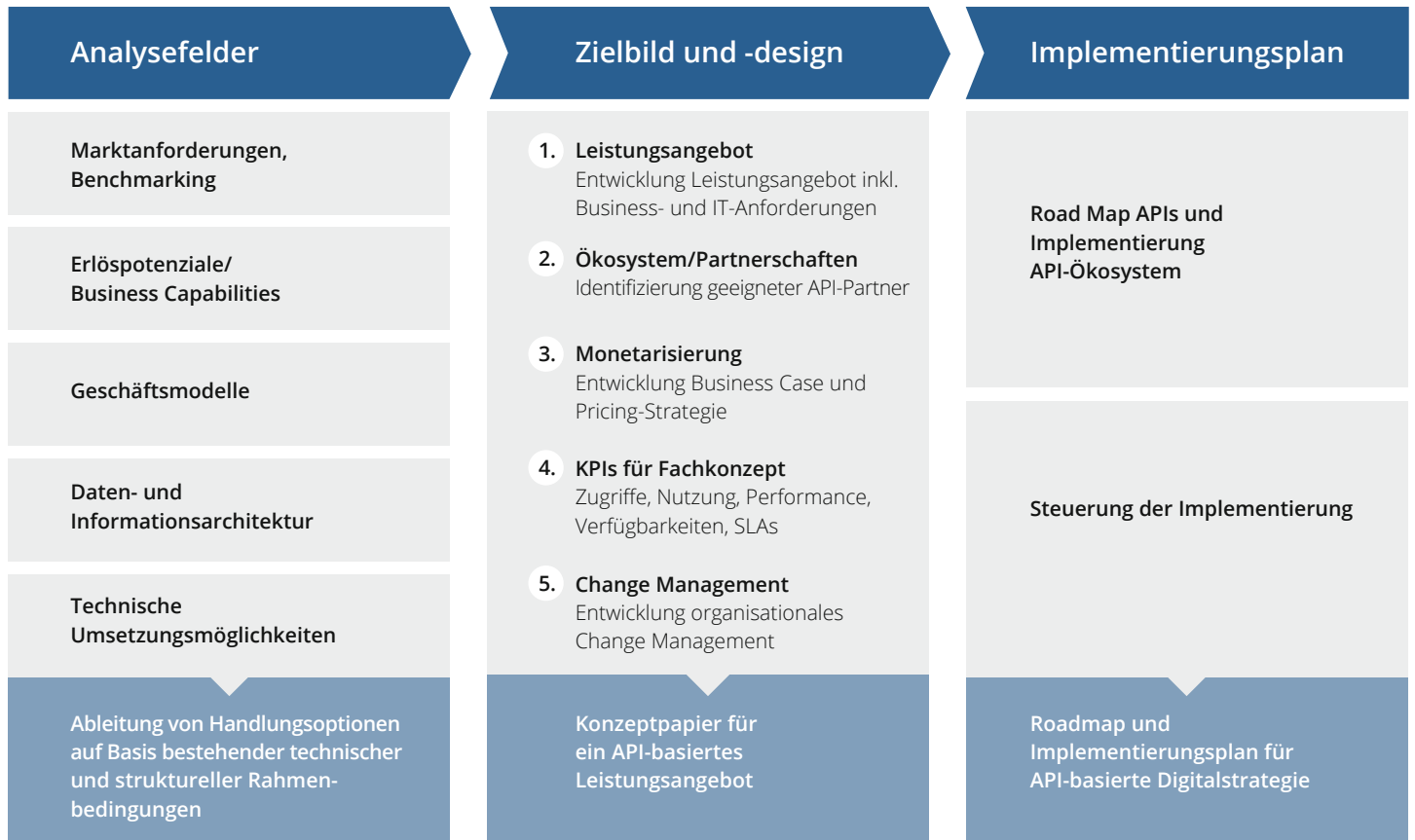


Abb. TC Projektvorgehen zur App-basierten Digitalstrategie

— ÜBER DR. THEDE CONSULTING



ANDRE STANDKE
— Geschäftsführer



JENS HEGELER
— Geschäftsführer

Dr. Thede Consulting ist eine der führenden Management-Beratungen zu Fragestellungen aus den Bereichen Zahlungsverkehr, Mobility, Loyalty und Retail.

Unsere Kunden sind relevante Marktteilnehmer und Entscheidungsträger in diesem Marktumfeld, u.a. aus den Bereichen Handel, Finanzdienstleistungen, Mobility Services und Telekommunikation. Wir beraten zu Zukunftsthemen wie Digital Commerce, Payment, Datenkonzepte & Loyalty-Programme sowie Mobility Services in allen Stufen der Wertschöpfungskette. In diesem sich stark wandelnden Marktumfeld fokussieren wir uns auf die wesentlichen Erfolgstreiber für unsere Kunden.

Für mehr Informationen besuchen Sie gerne unsere Website.

— KONTAKT

Dr. Thede Consulting GmbH
Neue Burg 2
20457 Hamburg

T +49 40 226303225
E info@dr-thede.com
www.dr-thede.com

