

Open Banking wird Wirklichkeit: Durch die PSD2-Regulierung der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) können künftig nicht nur Banken ihren Kunden Zahlungsdienste anbieten: Jedes Unternehmen kann nach Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zum Zahlungsinstitut werden.

Doch welche Chancen und Herausforderungen gehen mit den neuen Open Banking-Geschäftsmodellen einher?



Chancen & Potenziale

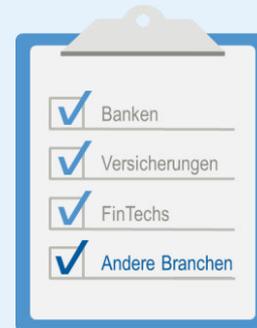
Die Geschäftspotenziale des Open Banking sind vielfältig:

- **Beispiel Versicherer:**
Bieten Sie Ihren Kunden auf Basis der Giro-Kontendaten einen Check auf **Lücken im Versicherungsschutz** an
- **Beispiel Retail:**
Ermöglichen Sie Ihren Kunden direkt bei Finanzierungskäufen unmittelbar einen **Bonitätscheck**



Anwender

Jedes Unternehmen, egal zu welcher Branche es gehört, kann eine Zulassung als Zahlungsinstitut beantragen und so **Open Banking-Anbieter** werden



Ihr Weg zur Zulassung

- Definition des Geschäftsmodells
- Individuelle Anforderungsanalyse für die Zulassung
- Identifikation und Umsetzung etwaiger Veränderungsbedarfe
- Erstellung und Einreichung des Zulassungsantrags
- Prüfung des Zulassungsantrags durch BaFin
- Go Live des Zahlungsdienstes**

Chancen und Potenziale Als Zahlungsdienstleister (PSD2)

Unternehmen aller Branchen können von der neuen Regelung und den damit einhergehenden Möglichkeiten profitieren.

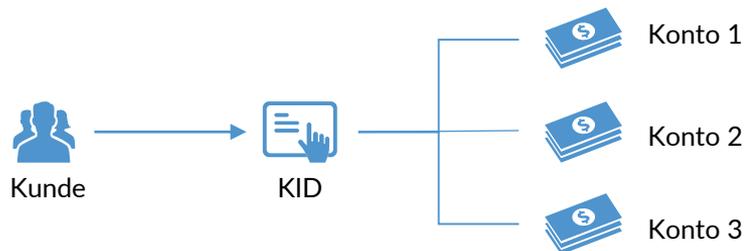
Bankkonto

Zahlungsauslösedienstleister (ZAD)



Zahlungsauslösedienste ermöglichen das **direkte Auslösen von Zahlungen**. So können z. B. Händler die Zahlung für einen Produktkauf direkt beim Konto ihre Kunden auslösen. Dadurch erhält der Händler eine **Zahlungsgarantie** und es entstehen **keine zusätzlichen Gebühren**. Der Kunde wiederum profitiert von einer zusätzlichen Zahlungsmethode und einer **schnellen Lieferung der Ware**.

Kontoinformationsdienstleister (KID)



Durch Kontoinformationsdienstleister werden **wertvolle Informationen zu Kontobewegungen** gesammelt, um beispielsweise Rückschlüsse auf Verhalten, Vorlieben und Wünsche ziehen zu können. Daraus lassen sich nicht nur **absatzsteigende Maßnahmen**, sondern auch Ansätze für **neue Geschäftsmodelle** und **Kooperationen** ableiten.