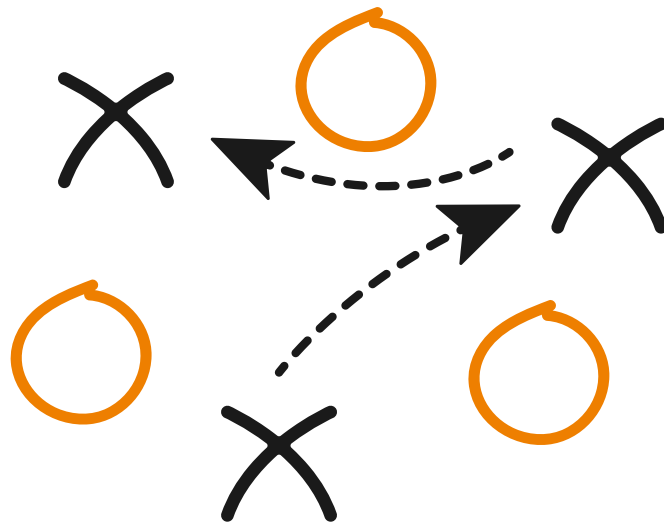


COFINPRO

IT Finanzmagazin



PSD2

Strategische Konsequenzen

Gemeinsame Umfrage von Cofinpro und IT Finanzmagazin

Strategische Konsequenzen aus PSD2

Gemeinsame Umfrage von Cofinpro und IT Finanzmagazin

Editorial

Die bevorstehende Umsetzung der europäischen Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 in deutsches Recht zwingt Banken, neue Wege zu gehen. Ab Januar 2018 müssen sie ihre Schnittstellen öffnen und die Kundendaten Dritten zugänglich machen. Damit könnten Online-Händler, Technologiekonzerne und Fintechs zu Konkurrenten werden. Das haben wir zum Anlass genommen, Bank- und IT-Experten aus 138 Unternehmen zu befragen, welche Folgen PSD2 für Banken hat und wie die Institute darauf reagieren sollten.

Die Ergebnisse zeigen: Mehr als jeder Zweite ist der Überzeugung, dass Banken weder die von der Richtlinie ausgehenden Bedrohungen erkennen, noch die Chancen. Anscheinend

haben sich zahlreiche Institute noch nicht damit beschäftigt, welche Konsequenzen das Öffnen ihrer Schnittstellen für ihr Geschäft haben wird. Trotz des näher rückenden Starttermins scheint PSD2 noch weit entfernt zu sein – nahezu neun von zehn Befragten rechnen erst auf Sicht von fünf Jahren damit, dass die Richtlinie die Banken stark verändern wird. Dabei müssen die Institute jetzt die Weichen für ihre Zukunft stellen. Mit welchen Produkten und Dienstleistungen wollen sie in welchen Feldern welche Kunden erreichen? Werden sie Produktschmieden bleiben oder ihre Infrastruktur überwiegend Dritten zur Verfügung stellen? Wollen sie eigene Angebote selbst vertreiben oder über Fremde? Jede Bank sollte diese Entscheidung für ihre einzelnen Geschäftsfelder treffen – es gibt nicht den einen Königsweg für die Positionierung. Unsere Studie zeigt jedoch einen deutlichen Trend: Unter PSD2 werden die Institute zunehmend mit Partnern kooperieren.

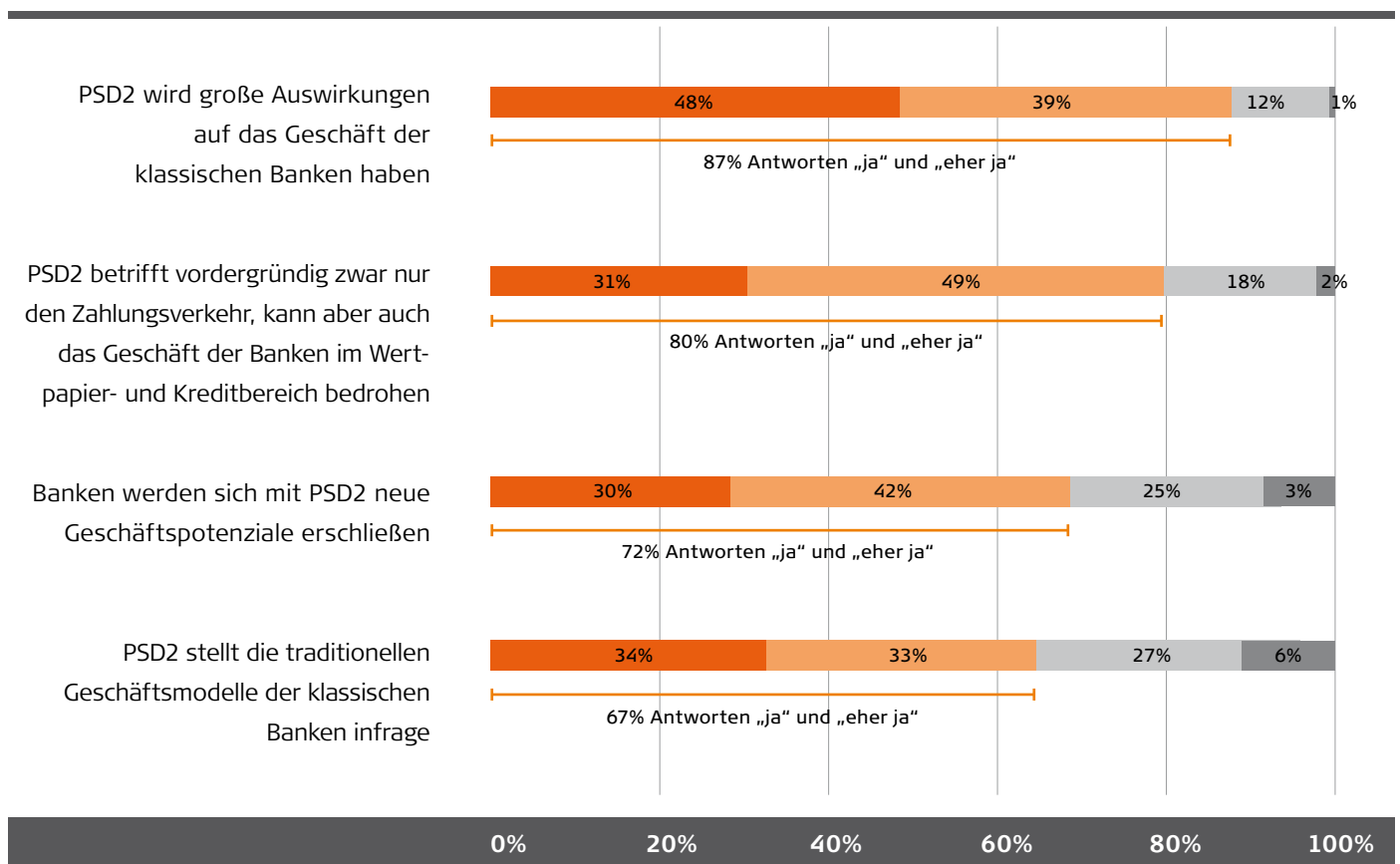
Überraschenderweise ist die Bereitschaft der Banken, eigene Expertise aufzubauen, relativ niedrig. Denn die Hürden für grundlegende interne Veränderungen sind hoch – insbesondere unflexible Prozesse und nicht-agile Organisationen bremsen die Institute bei der Umsetzung von PSD2 aus. Unsere Studie zeigt damit, wie wichtig es auf dem Weg in die digitale Bankenwelt ist, anpassungsfähig und kundenzentriert zu arbeiten.



Dirk Ungemach-Strähle, Senior Manager bei der Cofinpro AG

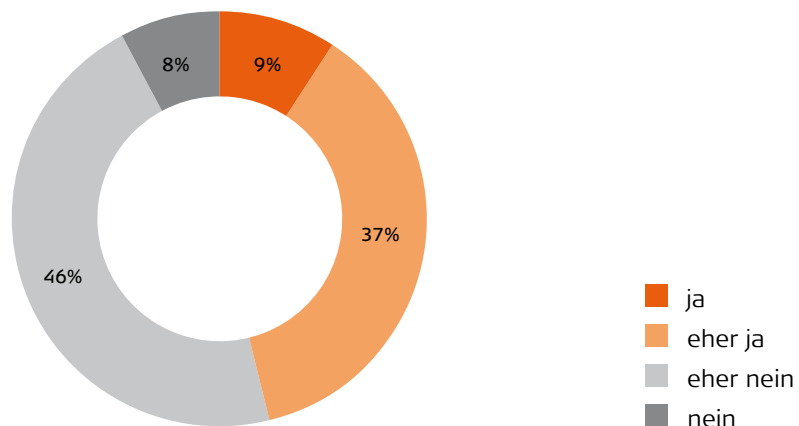
Bei PSD2 handelt es sich um ein Regulierungsprojekt mit Fokus auf den Zahlungsverkehr.

Was, meinen Sie, sind die Auswirkungen für die klassischen Banken?

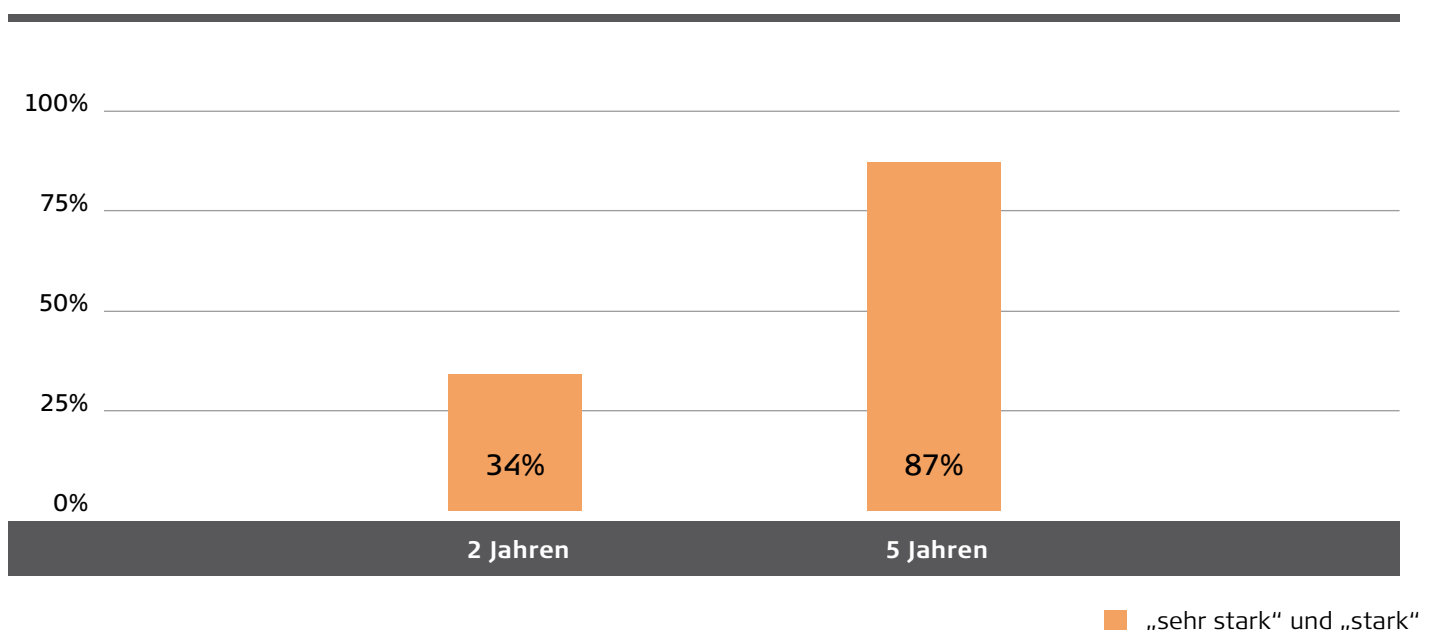


■ ja
■ eher ja
■ eher nein
■ nein

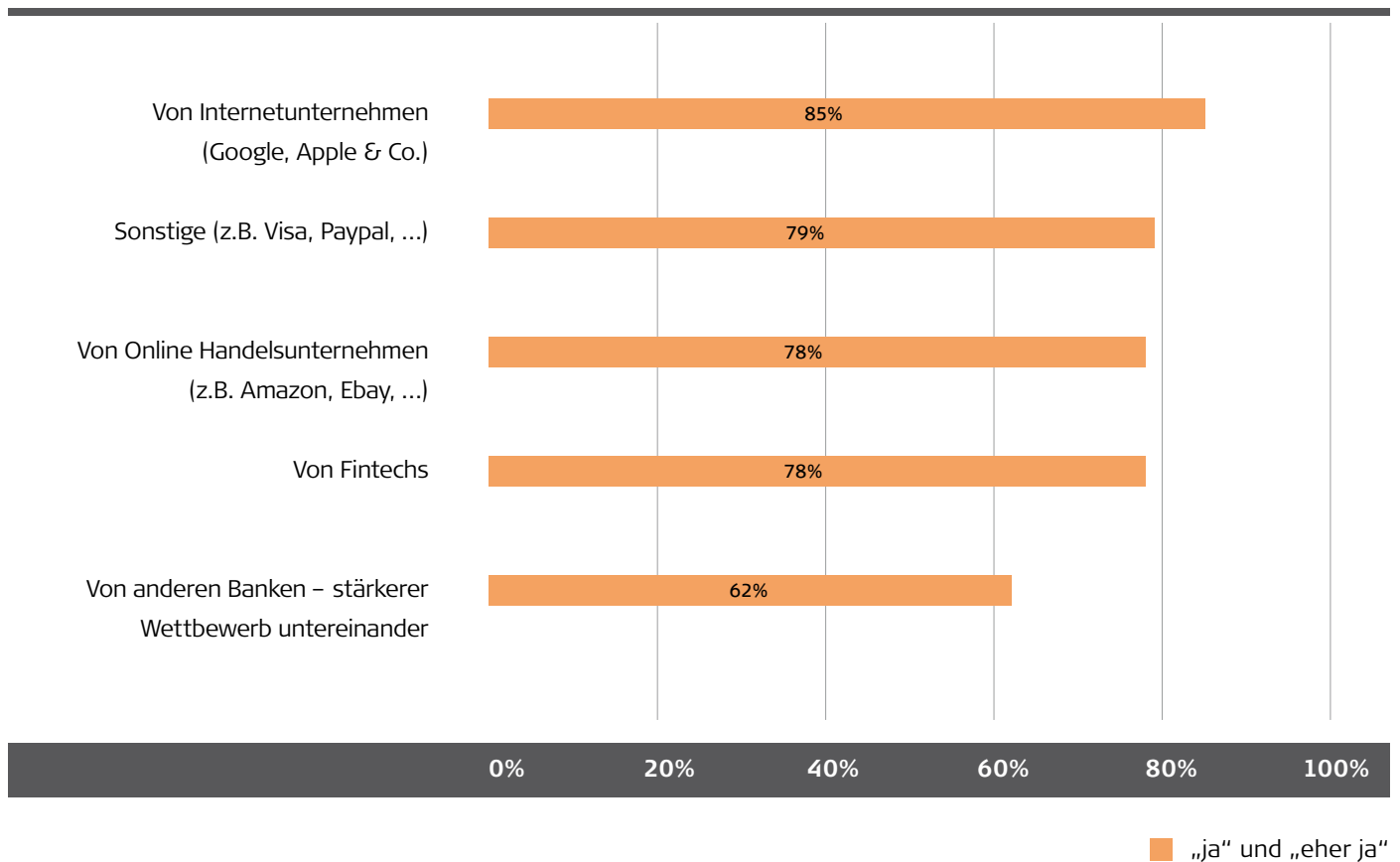
Haben die Banken Bedrohungen und Chancen erkannt, die von PSD2 für sie ausgehen?



Wie stark wird PSD2 die Banken verändern in den kommenden...

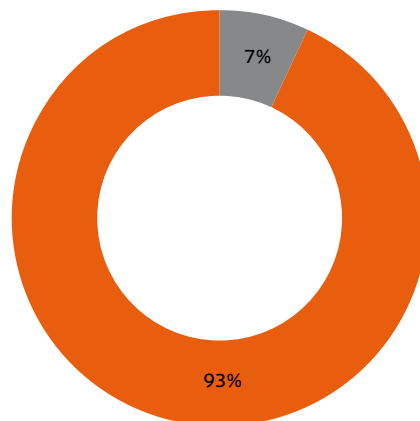


Glauben Sie, dass im Zuge von PSD2 neue Konkurrenz für die Banken erwächst?



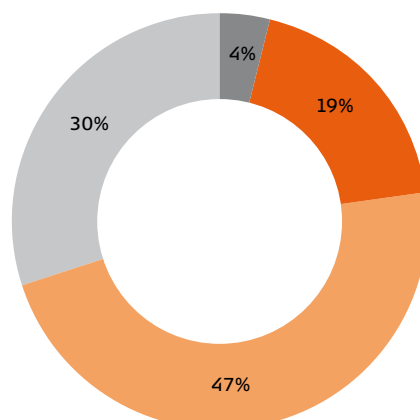
Wie sollten Banken Ihrer Meinung nach strategisch auf PSD2 reagieren?

Sollten sie mehr tun, als lediglich das Gesetz mit minimalem Aufwand umzusetzen?



- Reagieren**
Sie sollten bereits aktiv daran arbeiten, ihr Geschäftsmodell anzupassen
- Abwarten**
Sie sollten erst einmal abwarten, wie der Markt reagiert

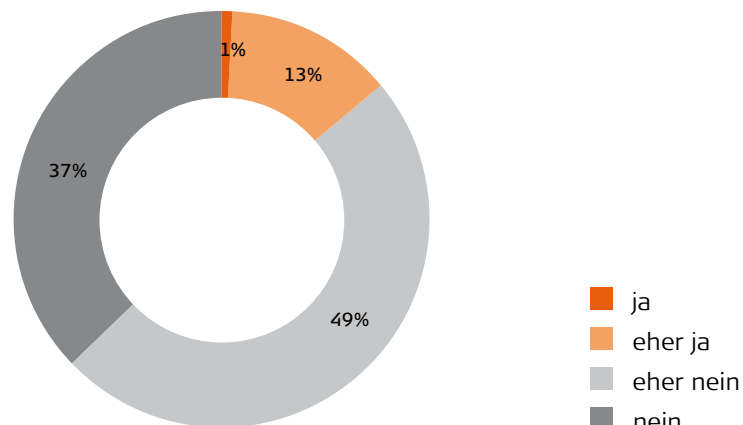
Wie groß ist Ihrer Meinung nach die Gefahr, dass die Banken im Zuge von PSD2 den direkten Zugang zum Kunden verlieren?



- sehr groß
- groß
- weniger groß
- gar nicht groß

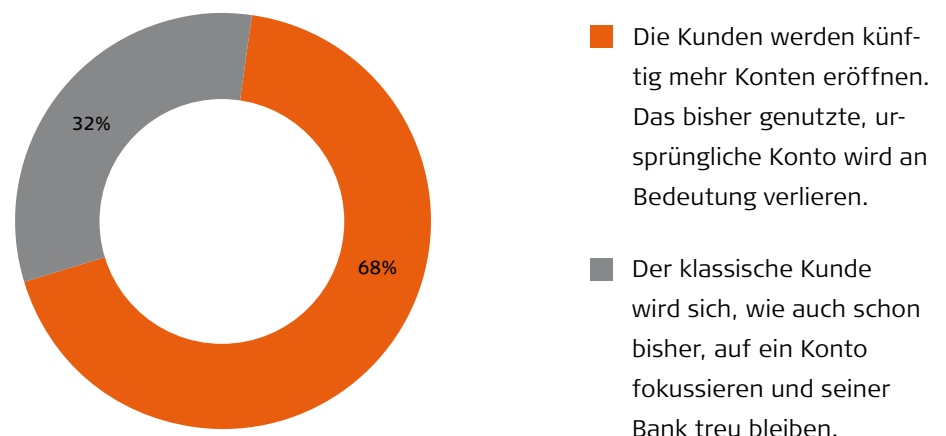
Bis heute funktioniert Banking in aller Regel so:

Der Kunde eröffnet ein Konto und kauft ein Leben lang die von der Bank angebotenen Zusatzprodukte. Wird das auch in Zukunft noch die Praxis sein?



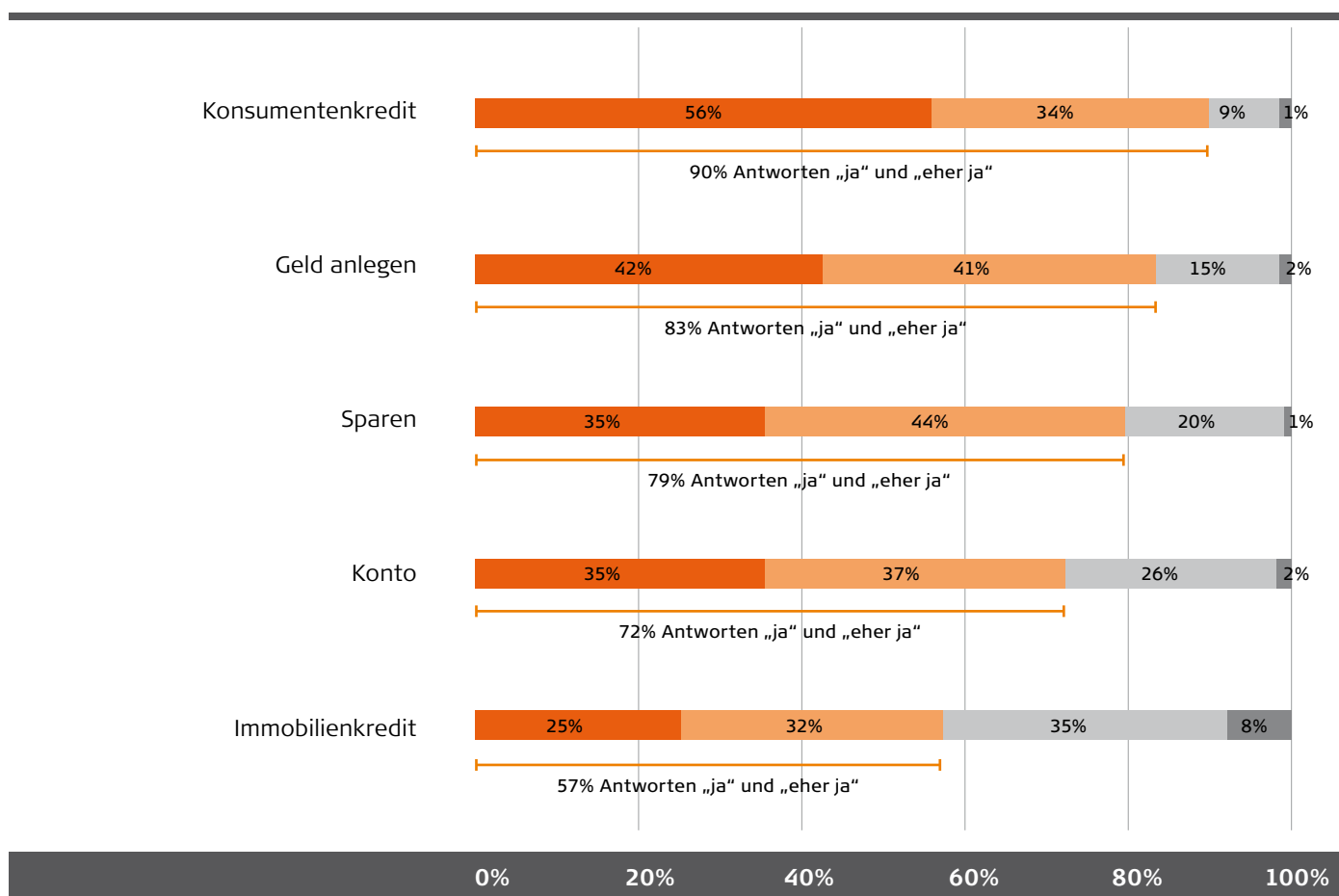
Innerhalb von Minuten können Bundesbürger inzwischen mit einer App ein Konto eröffnen, ähnlich wie das Anlegen einer E-Mail-Adresse.

Was bedeutet das für die Banken?



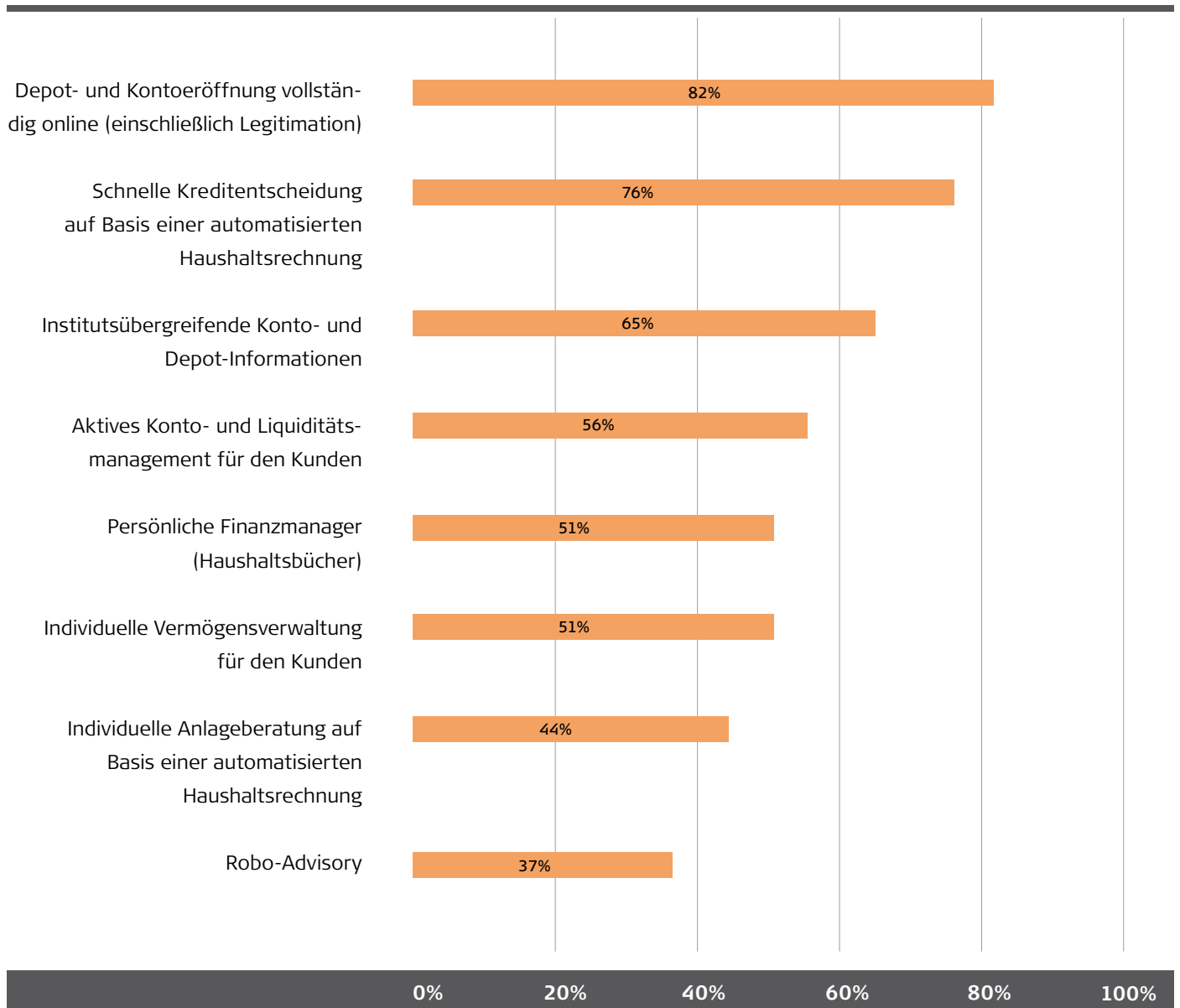
Noch wickeln die meisten Bundesbürger ihre Finanzgeschäfte über eine zentrale Hausbank ab.

Was meinen Sie: Inwieweit werden die Bundesbürger grundsätzlich bereit sein, künftig neue Services anderer Anbieter in den folgenden Bereichen zu nutzen?



- ja
- eher ja
- eher nein
- nein

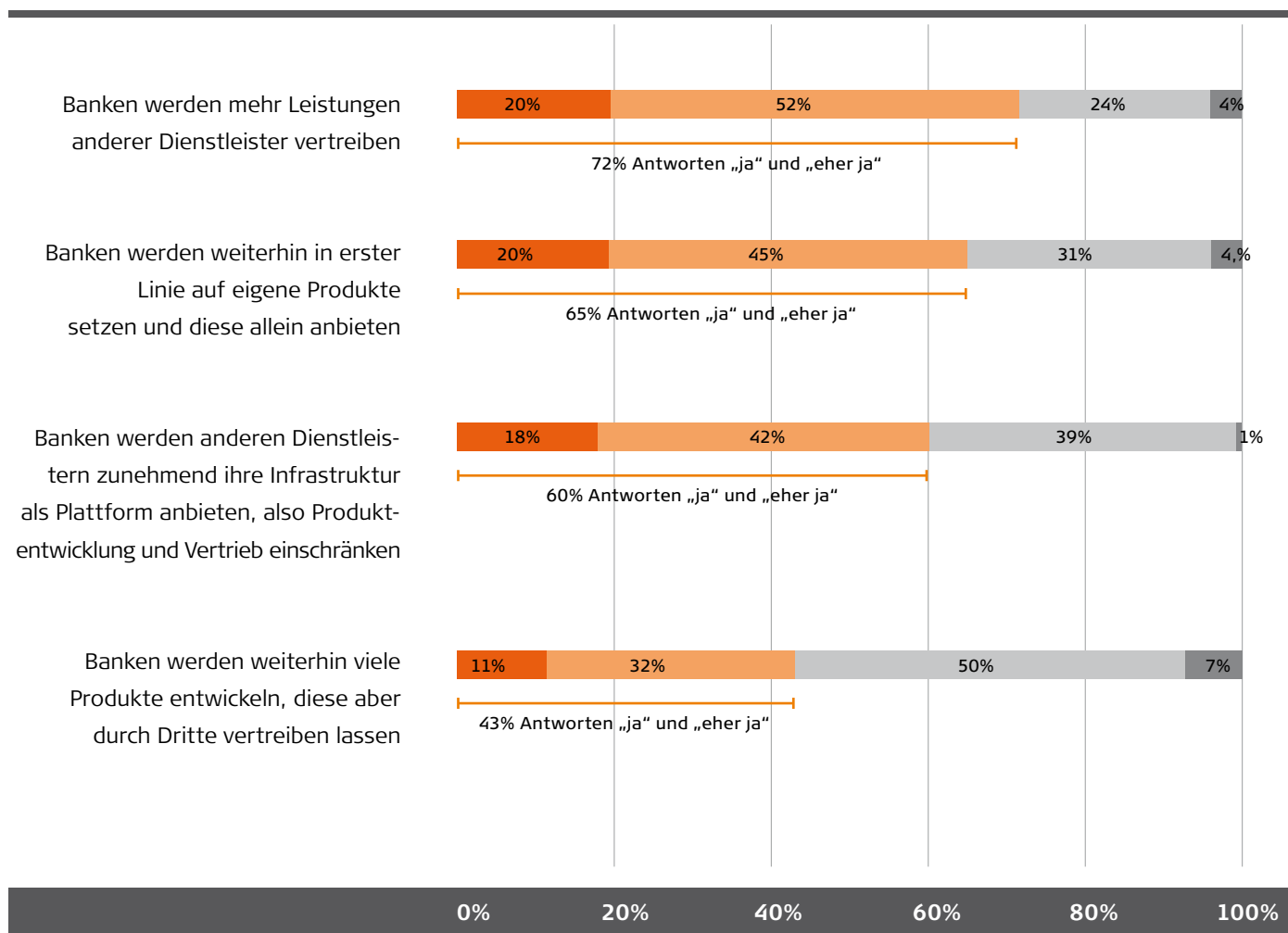
Welche der folgenden Angebote sind für Banken aus Ihrer Sicht heute Pflicht?



Die Kunden sind anspruchsvoller geworden, sie erwarten im Zuge der Digitalisierung neue Leistungen und Services.

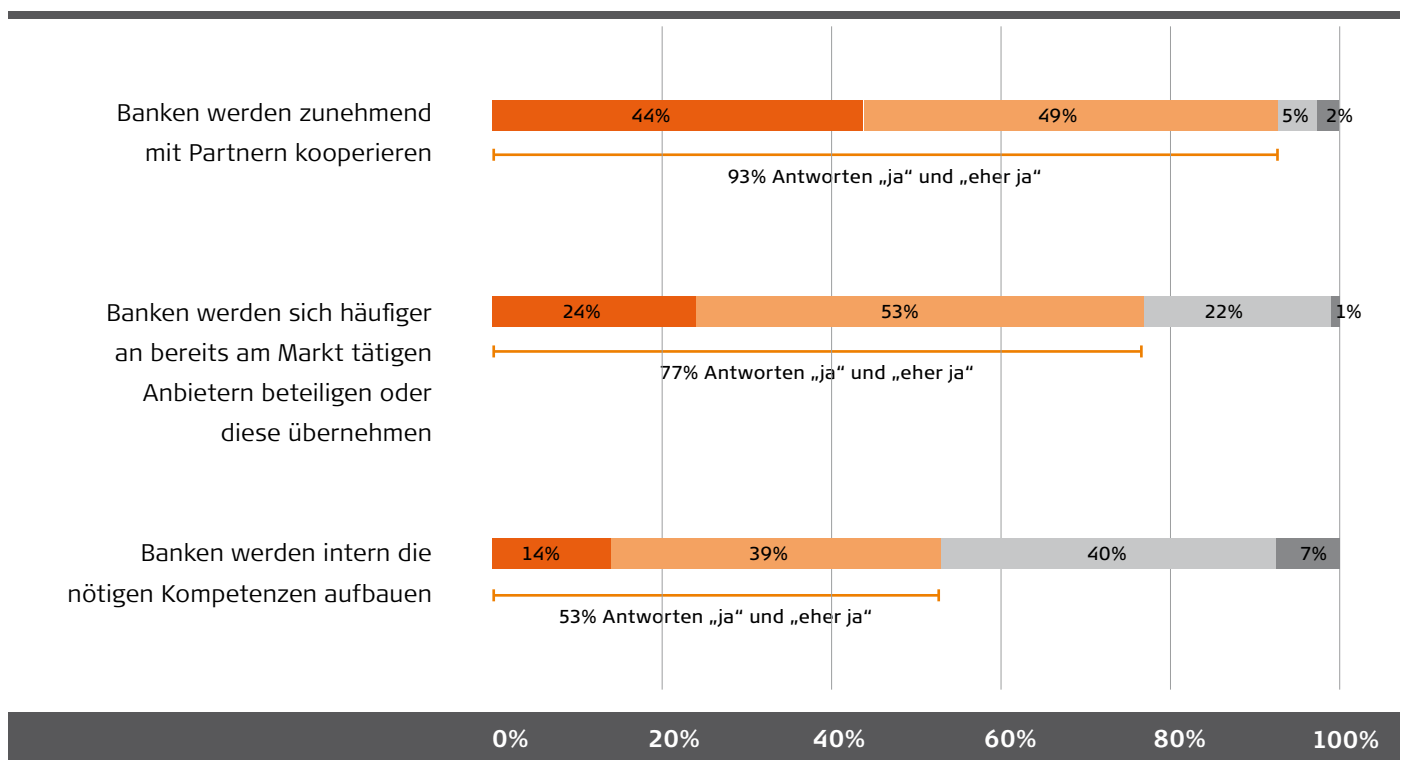
Die Banken müssen ihr gesamtes Leistungsangebot auf den Prüfstand stellen und stärker an den Kundenbedürfnissen orientieren.

Was meinen Sie: Wie werden die Institute dabei vorgehen?



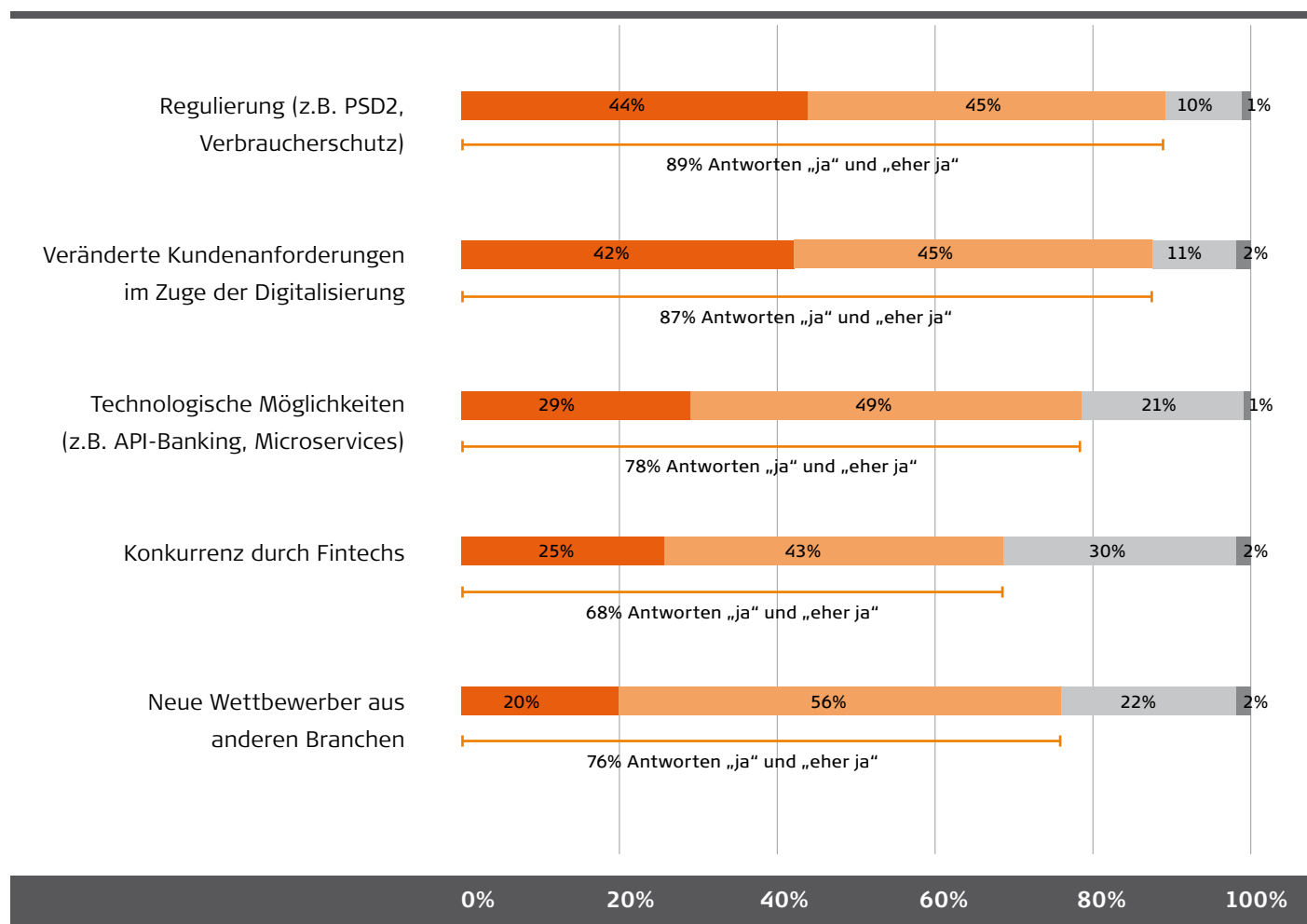
- ja
- eher ja
- eher nein
- nein

Inwieweit werden Banken künftig die Zusammenarbeit mit Partnern vorantreiben?



- ja
- eher ja
- eher nein
- nein

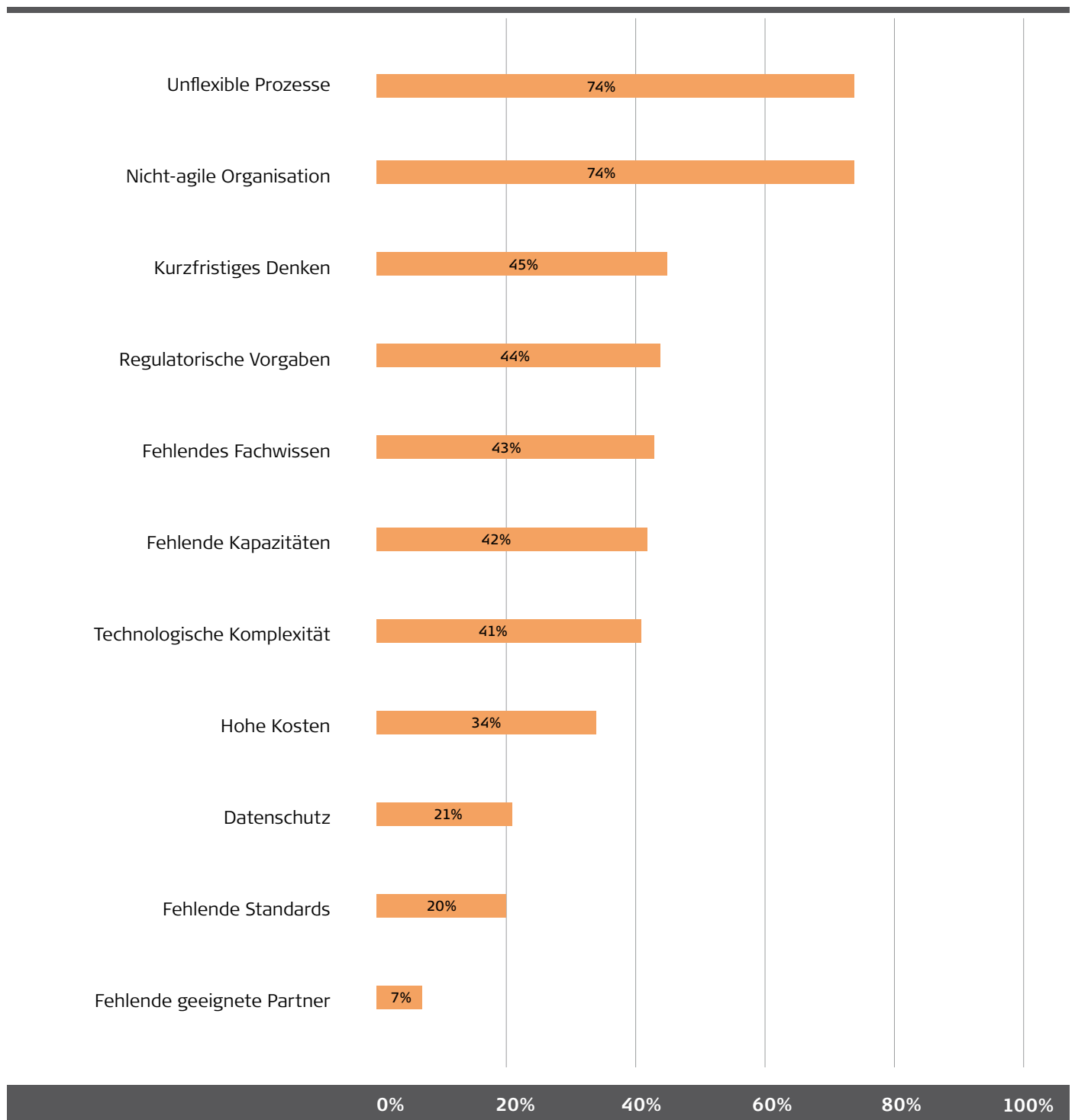
Welche Treiber zwingen Banken derzeit insgesamt zu Veränderungen im Kundengeschäft?



- sehr starker Treiber
- starker Treiber
- geringer Treiber
- kein Treiber

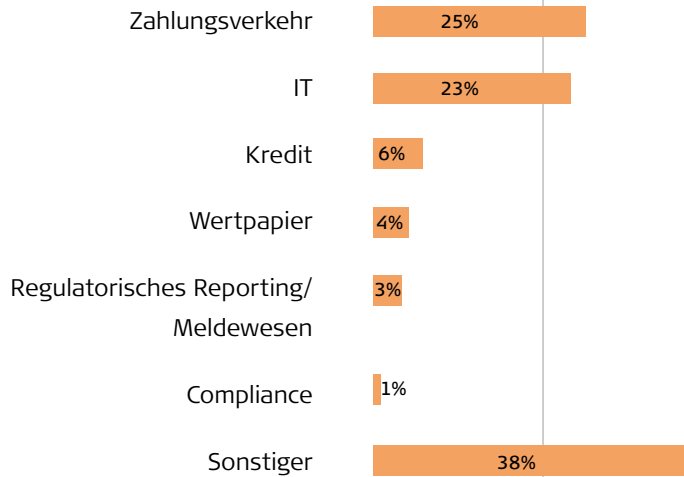
Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Hürden für grundlegende Veränderungen bei den Banken?

Bitte kreuzen Sie bis zu fünf Gründe an:

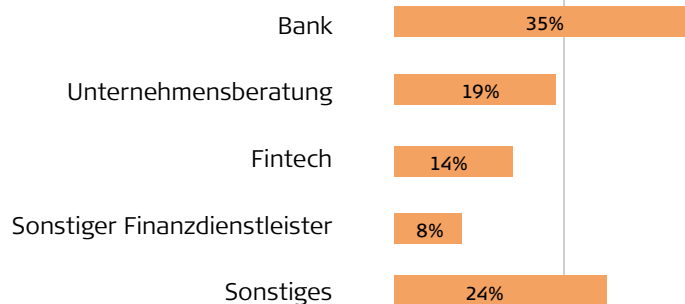


Demografische Fragen

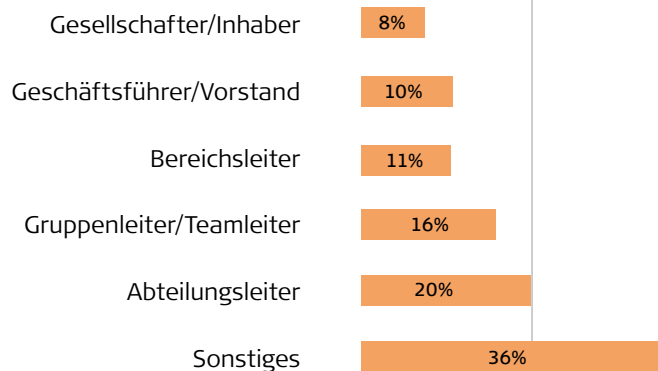
In welchem Fachbereich arbeiten Sie?



In was für einem Unternehmen arbeiten Sie ?



Welche Position haben Sie im Unternehmen?



0% 20% 40% 60% 80% 100%



Kontakt

Cofinpro AG
Untermainkai 27-28
60329 Frankfurt am Main
welcome@cofinpro.de
www.cofinpro.de

www.cofinpro.de