GOLDILOCKS

Open Innovation

NEU
WHATS-APP INTERVIEW
mit Thomas
von Hohenhau
Deposit Solutions

Titelstory: Die API-Fizierung der Bankenbranche

Derzeit ist der Begriff des Open Banking in aller Munde, hat er doch angeblich revolutionäres Potenzial für die gesamte Bankenindustrie.

EDITORIAL INNOVATION DURCH KOOPERATION

vergangenen Jahre hat die Digitalisierung nahezu aller Lebensbereiche spürbar vorangetrieben. Freenow, Uber, Netflix, Amazon oder neue Rideshare-Angebote – wie neuerdings Elektroroller – gehören zum Alltag. Je einfacher und vernetzter die Angebote, desto erfolgreicher. Dieses Umfeld hat signifikant die Erwartungen von Kunden geprägt. Auch Banken und Sparkassen müssen sich daher überlegen, wie sie auch in Zukunft ein relevanter Partner des Kunden bleiben.

nur an der Endkundenoberfläche statt, wo eine exzellente Convenience die Chance für eine Differenzierung bietet.
Zunehmend geht es dabei auch um die nicht sichtbare Basis, die sogenannten APIs (Application Programming Interfaces) und die Frage, wer in der Lage ist, sich als Plattform aufzustellen.
Wir vom Sparkassen Innovation Hub

haben daher diese Goldilocks-Ausgabe

Der Wettbewerb hierzu findet dabei nicht

dem Thema "Open Banking" gewidmet, welches aus unserer Sicht am geeignetsten die Chancen einer API-Strategie im Finanzdienstleistungsbereich beschreibt. Open Banking ermöglicht es, über Kooperationen mit innovativen Unternehmen bzw. Fintechs von deren Know-how, Unternehmergeist und Geschwindigkeit zu profitieren und so echte Mehrwerte für unsere Kunden zu generieren.

APIs sind nichts grundlegend Neues in der Bankenwelt. Und doch hat der Gesetzgeber mit der PSD2 (Payment

Service Directive II) APIs noch einmal

eine neue Bedeutung verliehen. Wichtig

ist es, nicht nur die Gefahren einer solchen Regulierung zu sehen, sondern viel mehr die sich ergebenden Chancen frühzeitig zu nutzen. Wer, wenn nicht wir als Sparkassen-Finanzgruppe, bietet seinen Kunden schon heute eine so gesamtheitliche Ausgangsbasis von der Baufinanzierung, über Online und Mobile Payment, bis zur persönlichen Beratung in der Filiale an? Gemeinsam mit den Kollegen der Finanz Informatik arbeiten wir im Sparkassen Innovation Hub daran, mit Open Banking eine neue Form der Kooperation voranzutreiben und auszubauen. In dieser Goldilocks-Ausgabe bieten wir einen

Fintechs und Tech-Unternehmen aber erst damit begonnen, an der Oberfläche der Möglichkeiten zu kratzen.

Viel Spaß beim Lesen :

ersten Einblick in die Anfänge dessen, was

Wirklichkeit haben Banken, Sparkassen,

Open Banking zu leisten vermag. In







GOLDILOCKS

INHALT

36 SEITEN VOLLER INNOVATION

Die API-Fizierung der **Bankbranche**

Derzeit ist der Begriff des Open Banking in aller Munde, hat er doch angeblich revolutionäres Potenzial für die gesamte Bankenindustrie

07_Interview

04_ Titelstory

WhatsApp-Interview mit Thomas von Hohenhaus Nachgefragt beim CCO von



Deposit Solutions 09_Gastbeitrag

Die Sparkassen und die **Open Banking Revolution** Ein Gastbeitrag von Ulrich Köhler,

Geschäftsführer Trendbüro. **11**_ News

Facebook Wir berichten über die neuesten Entwicklungen am Markt.

Tink, Open Banking,

16_ Gastbeitrag

und Giroverband 19_Inside S-Hub

5 Thesen zur API-Strategie

Ein Beitrag des Deutscher Sparkassen-

Ideen, Visionen, Produkte Mit unserer Inside Story und den neuesten

Case Studies aus dem S-Hub.

24_ Short Tracks 5 Fragen, 5 Antworten Den Auftakt unserer neuen Serie macht

26_ Gastbeitrag **IBM IDC Studie**

Microsoft Deutschland

Capital, Evidenzstelle,

Forbes, Innopay

28_Spotlight

Schöne neue Servicewelt

heute bewegt. 30_Glossar Kurz erklärt

Ausgeleuchtet: Was den Markt

Wichtige Begriffe kurz und knapp erklärt.

32_About Über Goldilocks – was wir wollen, wer wir sind

Wofür Goldilocks steht, was uns ausmacht und wer dahinter steckt.

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON





Open Banking, Open Business —— Als das Kino begann, einem größeren

TITELSTORY

DIE API-FIZIERUNG

DER BANKBRANCHE

Publikum die ersten Filme zu präsentieren, dürfte dem einen oder anderen Theaterleiter der kalte Schweiß

auf der Stirn gestanden haben. Andere hingegen werden ob der unbekannten Konkurrenz mit den Schultern gezuckt haben. Verständlich: Wer konnte schon ahnen, dass die Menschen bald den zwanglosen Wochenendbesuch im Lichtspielhaus dem Bühnenspiel echter

zwanglosen Wochenendbesuch im
Lichtspielhaus dem Bühnenspiel echter
Menschen vorziehen würden?

Ähnlich mag es auch einigen Banken
gegangen sein, als die ersten Fintechs
auf den Plan traten. Im Gegensatz zum
Kino-Beispiel kam hier aber auch der
Gesetzgeber zur Hilfe, zuletzt mit der
EU-Norm 2015/2366, besser bekannt
als PSD2. Das Ziel dieser
Zahlungsdienstleister-Richtlinie:
europaweite Wettbewerbsförderung, in
dem nicht nur Banken ein Stück vom
Kuchen der Zahlungswelt abbekommen
sollen, sondern eben auch Nicht-

Banken, wie beispielsweise Fintech-

werden. Außerdem will die EU den

allgemeinen Sicherheitsstandard

Start-ups – so soll das Angebot erhöht

anheben und damit das Vertrauen in den Onlinehandel stärken. Hierfür wurden technische Vorgaben geschaffen, die die Banken zwingen, ihre Daten mit anderen Unternehmen über gut zugängliche Schnittstellen zu teilen. Was dem einen somit neue Möglichkeiten auf dem Markt bietet, mag für den anderen auf den ersten Blick unfair scheinen – ähnlich, wie im Fall der Telekom, die sich über Jahrzehnte ein Leitungsmonopol geschaffen hat, um es nun verpflichtend anderen Anbietern zur Verfügung zu stellen. VERTRAUEN GEGEN AGILITÄT Immerhin haben die Banken etwas, was den neuen Playern häufig noch fehlt: das Vertrauen einer breiten Kundschaft. Das ist nach wie vor einer der Kernpunkte, wenn es um die Finanzen der Anlegerinnen und Anleger geht. Dazu haben Banken mit ihren großen Apparaten häufig die finanziellen Möglichkeiten und auch das technische Know-how; eine gewisse Trägheit der

Unterschied zum Theater-Beispiel. Vielleicht müssen Banken die neuen Finanzdienstleister nicht als Konkurrenten sehen, die es mit allen

Masse ist aber zwangsläufig die

die etwa junge Start-ups nicht als

Ballast mit sich herumschleppen.

Vielleicht liegt hier der wichtigste

Kehrseite der Medaille. Eine Trägheit,

Mitteln zu überflügeln gilt. Vielleicht ist

Kooperation ein Weg, der beiden hilft.

So sieht man es wohl auch bei einem der ganz großen Vertreter der Etablierten, der Deutschen Bank. Entgegen dem Trend, die aufgezwungenen Schnittstellen so undurchlässig wie möglich zu gestalten, ist das Bankhaus vorgeprescht. Die Deutsche Bank hat sich nicht bloß entschlossen, seine API deutlich weiter zu öffnen, als gesetzlich vorgesehen. Sie gründete bereits vor drei Jahren die Digitalfabrik, in der neue Technologien gleich zu Beginn in Kooperation mit Fintechs zusammen entstehen sollen. Joris Hensen, Co-Leiter des API-Programms

der Deutschen Bank, sieht keinen

Kundenbasis der Bank profitieren:

Deutschen Bank und unsere

Kundenbasis." Das eigene Haus

"Wenn andere Unternehmen unsere

Schnittstelle nutzen, profitieren beide

Seiten. Der Partner durch die Marke der

wiederum erweitere im Gegenzug sein

digitales Partnerangebot, was nicht

würde, sondern auch für die eigenen

Wie vielfältig der Kundennutzen sein

deutlich, dass wohl vielen Kunden

kann, macht Hensen an einem Beispiel

nur mehr Unternehmen anziehen

Wer sich öffnet, profitiert

Kunden attraktiv sei.

Nachteil, wenn kleinere Partner von der

Kopfschmerzen bereitet: die Steuererklärung. So könnten die eigenen Kunden eine Software nutzen, die mit den Daten der Kontoumsätze automatisch einen Vorschlag für die Steuererklärung generiere. Das sei auch für Neukunden attraktiv, meint Hensen. Ein angenehmer Nebeneffekt für die Deutsche Bank: der Kunden-Anreiz, möglichst viele Transaktionen über das gescannte Konto laufen zu lassen. In **PSD2** sieht Hensen deshalb auch eher eine Chance als ein Problem für die Branche. Nicht wegen des Zwangs zu einer neuen Öffnung gegenüber Dritten. Da sei man in Deutschland durch FinTS (oder ehem. HBCI) bereits vorher gut aufgestellt gewesen. Aber eine EUweite Vereinheitlichung sei sicher vorteilhaft. Dennoch: Während PSD2

erst diesen Herbst so richtig startet, hat

Vorsprung, die die Bank genutzt hat. Aus

der API-Politik entsprangen Projekte wie

Finanzguru oder Yunar, eine App zur

funktioniert laut Hensen auch deshalb

so gut, weil man über die Anforderungen

der neuen Richtlinie hinausgehe, wo es

Unternehmen Daten nutzen möchte, die

wir noch nicht per API anbieten, kann

das Unternehmen mit uns dazu in den

Für einen solchen Schritt braucht es vor

allem Vertrauen in die Technik und die

neue offene Firmenpolitik. Das eigene

denn Sinn mache: "Wenn ein

Austausch gehen."

Aggregation von Kundenkarten. Das

die Deutsche Bank die API-Pforten

bereits 2017 geöffnet. Zwei Jahre

Top-Management zumindest habe dieses Vertrauen schnell aufgebracht und das API-Projekt vor den Toren Frankfurts unterstützt. Hierfür war freilich Überzeugungsarbeit notwendig. Als entscheidenden Faktor macht Joris Hensen heute einen externen Hackathon im Jahr 2016 aus, aus dem Finanzguru entstand und die Kunden der Deutschen Bank erstmals über eine Schnittstelle von dem neuen Angebot Gebrauch machen konnten. Ein Gamechanger, mindestens für die Deutsch Bank, vielleicht aber darüber hinaus. Hensen jedenfalls sieht das eigene Haus am Anfang einer "APIfizierung", der nun ein Modulangebot der eigenen Produkte folgen soll, die die Partner niedrigschwellig in die eigenen Produkte verbauen könne. Mit jedem weiteren Erfolg läuft es sich besser in Turnschuhen Auch wenn in der Rückschau alles nach

reibungslosem Ablauf aussieht, so sei

notwendig gewesen. Nachvollziehbar,

Datensätze gegenüber externen Firmen

Vermischung aus Finanzexpertise und

IT-Welt sei mitunter nicht ganz leicht. So

würden die neuen Kollegen in Jeans und

Turnschuhen noch häufig mit Skepsis

betrachtet, gesteht Hensen: "Aber mit

Im Grunde ist das übergeordnete Ziel ja

auch nicht, die interne Kleiderordnung

Kunden das Leben zu erleichtern. Durch

Anbieter wohl gut daran, dem Kunden

erst gar keinen Grund zu geben, solche

Schnittstellen-Lösung. Dabei muss der

Kunde nicht einmal merken, dass er von

DAS GILT MITNICHTEN

Vergleiche anzustellen, es sei denn in

abzusegnen, sondern vielmehr dem

jedem weiteren Erfolg läuft es sich

besser in Turnschuhen".

omnipräsente Vergleichs-

einer dafür vorgesehenen

einer Zusammenarbeit zweier

Finanzdienstleister profitiert.

möglichkeiten des Internets tun

gleichwohl ein internes Umdenken

trifft doch eine Öffnung der eigenen

auf ein lange gewachsenes

Verständnis. Aber auch die

protektionistisches Banker-

NUR FÜR DIE DEUTSCHE BANK. So dürfte es die wenigsten fashioncheque-Nutzer interessieren, was hinter den Kulissen beim Kauf einer neuen Jeanshose passiert. Wichtig ist nur, dass man über eine einzige Geschenkkarte in zigtausend Mode-Geschäften einkaufen kann. Was der Kunde nicht sieht, ist die dahinter stehende Notwendigkeit einer E-Geld-Lizenz, da sich das auf die fashioncheque-Karte eingezahlte Geld in einem offenen Zahlungssystem befindet. Die bekommt es über die Schnittstelle von der Solarisbank. Diese machte aus der Not der schon damals bekannten PSD2-Anforderungen eine Tugend und ermöglicht dem Kartenanbieter seit drei Jahren einen vergleichsweise unkomplizierten Einsatz der Shopping-Karte in vier

Banken denken häufig innovativer, als

das Image es vielleicht vermuten ließe.

Vertrauen der Führungsriege und die

Kooperations-Offensive gegangen. Das

verwundert - immerhin haben fast neun

von zehn Banken laut einer pwc-Studie

aus dem Jahr 2018 die Kooperation

mit Fintechs fest in ihren strategischen

Kooperationen eingegangen sind, sind

Voraussetzung bleiben aber das

Wahl der richtigen Partner. Viele

Mitbewerber sind vielleicht auch

deshalb noch nicht derart in die

Plan eingebunden. Ebenfalls

90 Prozent derer, die schon

Ländern.

im Nachhinein mit diesen zufrieden. Das Vorpreschen der Deutschen Bank dürfte dazu einen zusätzlichen Druck in den Markt gebracht haben. Generell also steht das Thema Open Banking auf den Tagesordnungen der Banken-Meetings bereits jetzt weit oben. Nur ist es etwas anderes, den Gedankenspielen auch Taten folgen zu lassen. Will man dann der Konkurrenz einen Schritt voraus sein, ist die notwendige Entwicklungsarbeit auch nicht über Nacht erledigt. So kann es durchaus sein, dass einige Banken sich langsam aus der Deckung wagen müssen, damit es ihnen nicht ergeht, wie einst Nokia auf dem Handymarkt. Eines ist aber auch klar: Theater gibt es für Genießer und Kultur-Liebhaber auch heute noch, viele Kinos hingegen leben, wenn überhaupt, mehr vom Popcorn als von Eintrittsgeldern. Erst hat der

Fernseher einen großen Teil der Kinozeit

bekommen, dann die Streaming-

Dienste. Die Entwicklung ist nicht

aufzuhalten und sie verläuft nicht

Blick denken würde. Das mag man

immer so, wie man es auf den ersten

bedauern. Schlauer aber dürfte es sein,

nicht nur die Gefahr im Neuen zu sehen,

was sie eben auch sein kann: eine große

Chance, dem Kunden etwas zu bieten.

sondern die PSD2 als das zu begreifen,

UNSER BUCHTIPP

Digital Human:

The Fourth Revolution

of Humanity Includes

Everyone (English

CHRIS SKINNER
WILEY

Autor: Martin Pieck finletter-Redakteur

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter





SAVE THE DATE! 4. BIS 6. NOVEMBER 2019

DER HACKATHON DER SPARKASSEN-FINANZGRUPPE

SM:I·TC·N HO

HOSTED BY SPARKASSEN INNOVATION HUB

Vom 04. – 06. November 2019 bieten wir wieder einen interaktiven Treffpunkt für alle Entwickler, Kreative, Fintechs und Finanz-Begeisterte. Dieses Jahr wird die Symbioticon unser jährlicher Hackathon der Sparkassen-Finanzgruppe zu einem wahren IT-Festival mit vielen innovativen Highlights. Unter dem Motto "beyondtomorrow" sind alle Teilnehmer diesmal aufgefordert zukunftsweisende Möglichkeiten zu denken, unkonventionelle Wege für ihre Ideen zu gehen und gemeinsam mit unseren API-Partnern und dem Sparkassen Innovation Hub auf einer großen Bühne ihre Entwicklungen zu präsentieren. Besonderes Highlight: Die Symbioticon kooperiert mit der parallel stattfinden FintechWeek. Details folgen!

WWW.SYMBIOTICON.DE



WHATS-APP INTERVIEW 11.6.2019 **Goldilocks** Thomas, wenn Dich ein Laie im Fahrstuhl fragt, was Du beruflich machst. Was antwortest Du? 12.45 🗸 Thomas von Hohenhau Ich bin Chief Client Officer bei dem global tätigen Technologieunternehmen Deposit Solutions und als solcher für den Vertrieb des Unternehmens zuständig. Zusätzlich leite ich das Schweizer Geschäft von Deposit Solutions. 13:30 🕢 **Goldilocks** Wie würdest Du die Atmosphäre bei Euch beschreiben? Bank oder Startup? Toder ? 13:43 🗸 Thomas von Hohenhau 14:15 🕢 **Thomas von Hohenhau** und natürlich 🌎 14:16 🕢 **Goldilocks** Global? Wie sieht denn der globale Dresscode aus? 14:17 🗸 **Thomas von Hohenhau** Es gibt keinen Dresscode, aber eine globale Arbeitsatmosphäre. 14:18 🗸 **Thomas von Hohenhau** Wenn wir bei Kunden sind, passen wir uns natürlich deren Gepflogenheiten an. 14:20 🕢 **Goldilocks** Ok, reden wir über Inhalte: Wie denkt man bei Deposit Solutions über PSD2? 😛 ? 😅 ? 🔨 ? 14:23 🕢 Thomas von Hohenhau Die PSD2-Richtlinie hat dem Thema Open Banking sehr viel Aufmerksamkeit gebracht, was wir natürlich sehr begrüßen. Sie ist sozusagen der regulatorische Imperativ für Banken, sich zu öffnen. Gleichzeitig halte ich es für verkürzt, beim Thema Open Banking nur über die PSD2 zu sprechen. Wir bauen mit unserer Plattform eine völlig neue Infrastruktur für das Einlagengeschäft, die Banken nutzen können, die ohne eigene Retail-Infrastruktur Einlagen einsammeln möchten oder die ihren Kunden innerhalb der bestehenden Kundenbeziehung die Einlagenprodukte anderer Banken anbieten wollen. 14:46 🕢 Goldilocks Also profitieren die Banken im Bereich Open Banking mehr von Deposit Solutions als umgekehrt? 14:51 🕢 Thomas von Hohenhau Wir ermöglichen es Banken mit unserer Plattform, sich im Einlagengeschäft zu öffnen. Natürlich profitieren am Ende beide - die Banken und auch wir als Middleware in diesem neu entstehenden Ökosystem. 14:55 🗸 **Goldilocks** Ist es schon mal ein Problem, wenn "alt" auf "neu" trifft? Denken die Geschäftspartner auch immer von Haus aus **(4)**, oder ist auch Überzeugungsarbeit nötig? Wenn ja, wo liegen die Knackpunkte? 15:58 🕢 **Thomas von Hohenhau** Ich denke, das hat immer auch mit den einzelnen Individuen zu tun. Es gibt heute sehr viele innovativ denkende Menschen bei den Banken. Wichtig ist es, diese zu identifizieren und dann als Ankerpunkt in den Gesprächen zu nutzen. 16:40 🕢 Thomas von Hohenhau Überzeugungsarbeit braucht es aber immer ein wenig 😉 16:40 🗸 **Goldilocks** Also muss man schon noch nach dem richtigen Ansprechpartner suchen <a>? Und unter uns (<a>): wie wird der dann überzeugt? 17:02 🕢 Thomas von Hohenhau Klar redet man mit verschiedenen Leuten bei der Bank und bekommt dann ein Gefühl, wer Interesse zeigt und wer nicht. Viele Banken haben heute auch einen klar strukturierten Innovationsprozess. Es ist aber manchmal sicher auch wichtig die oberen Entscheidungsträger zu kennen. 17:06 🕢 Thomas von Hohenhau Konferenzen z.B. sind immer noch ein gutes Mittel, mit Banken in Kontakt zu kommen. 17:07 🕢 Thomas von Hohenhau Überzeugen muss sie dann schlussendlich das Produkt und der Mehrwert, der dadurch der Bank und den Kunden gebracht wird. 17:07 🕢 **Goldilocks** Wobei ich wieder beim Erklären für Laien bin 🤓. Was ist der Haupt-Mehrwert von Deposit Solutions? Oder muss der Laie das gar nicht verstehen, solange die Banken den Vorteil sehen und mit Euch arbeiten? 17:11 🕢 Thomas von Hohenhau Dank der Plattform von Deposit Solutions können Kunden über ihre bestehende Bankverbindung eine Vielzahl von Tages- und Festgeldprodukten anderer Banken nutzen, ohne bei diesen neue Konten eröffnen zu müssen. Die Hausbank kann also ihr eigenes Produktangebot um attraktive Produkte von Drittbanken erweitern und so die Bedarfe ihrer Kunden besser bedienen. Dies kommt letztlich der Kundenbeziehung zugute. Und die Bank, die das Tages- oder Festgeldprodukt anbietet, kann ihrem Refinanzierungsbedarf entsprechend Privatkundeneinlagen einsammeln, ohne dafür eine eigene Retail-Infrastruktur unterhalten zu müssen. 17:56 🗸 **Goldilocks** Was passiert auf Dauer mit den Banken, die da nicht mitspielen, weil sie die eigenen Kunden oder

AUSGABE 05

OPEN INNOVATION

Daten nicht teilen mögen 🔰 ? Kurzfristig gedacht? 18:06 🕢 Thomas von Hohenhau Ich denke, Banken, die sich nicht öffnen, werden es langfristig schwer haben die Kundenbeziehung zu erhalten, da die Kunden immer mehr best-inclass Produkte verlangen werden und die Kunden immer informierter werden. 18:12 🕢 **Thomas von Hohenhau** Auch sinken die Wechselkosten für Kunden stetig, es ist also sicher eine gute Taktik, den Kunden in seinen Bedürfnissen zufriedenzustellen. 18:13 🕢 Thomas von Hohenhau Sparprodukte sind hier sicher ein sehr wichtiger Baustein. 18:13 🗸 **Goldilocks** Andersrum brauchen Fintechs also aber auch die Banken. Eher

Mitspieler als Konkurrenten? 18:16 🕢 **Thomas von Hohenhau** Absolut, ich denke, es ist auch eher eine Evolution statt einer Revolution. 18:24 🕢 Thomas von Hohenhau Wir haben von Anfang an einen kollaborativen Ansatz verfolgt. 18:25 🗸 **Thomas von Hohenhau** Das sieht man ja u.a. an unserer erfolgreichen Kollaboration mit der Deutschen Bank und anderen Partnern. 18:26 🕢 **Goldilocks** Warum ist Teamwork so wichtig? Geht es da "nur" um mehr Effektivität oder auch um neue Mitbewerber? Die großen Player aus dem Silicon Valley übernehmen derzeit scheinbar immer wieder Aufgaben, die man sonst bei Banken sehen würde. Werden Facebook, Google und Apple Euch gefährlich? Oder: Was setzen die neuen Kooperationen den Tech-Riesen entgegen? Oder ist das gar nicht nötig? 🤔 18:44 🕢 Thomas von Hohenhau Die Frage beantwortet sich für uns anders als für andere Fintechs. Wir möchten eine neue, bessere Infrastruktur bauen, die von allen Marktteilnehmern genutzt werden kann. Das geht nur kooperativ. 19:13 🕢 **Goldilocks** Okay, aber als jemand, der mitten drin steckt: Geht die oben aufgemachte Rechnung für die anderen auf? Zwingen Facebook und Co. zum Handeln? Oder anders: Gibt es eine neue Situation, die die

Kooperationsmentalität pusht? 19:15 🕢 Thomas von Hohenhau Ich denke, es sind eher die Konsumenten und die Marktlage, die zum Handeln "zwingen". Die GAFAs sind vor allem im Payment-Bereich eine Bedrohung. 19:59 🕢 **Goldilocks** Aber Facebook und Google teilen sich gefühlt die Daten aller potentiellen Deposit Solutions-Kunden. Ist hier künftig keine Gefahr zu erwarten. Oder konstruiere ich jetzt Probleme, die es nicht gibt? 21:04 🕢 Thomas von Hohenhau Im Moment haben Google und Facebook keine (oder sehr wenige) Bankdaten der Kunden. Es gibt auch einige Studien, die feststellen, dass die Kunden hier auch sehr skeptisch sind. Ich denke also, es wäre noch ein weiter Weg bis die Kunden Ihre Bankgeschäfte über Google und Facebook (außer vllt reine Zahlungen) abwickeln. Wenn das passieren würde, wäre dies allerdings sicher eine größere Gefahr für Banken als für uns als Infrastruktur-Provider. 21:07 🗸 Thomas von Hohenhau Ich muss mich jetzt aber leider für heute verabschieden, da ich jetzt mit einem Kunden zum Dinner verabredet bin. 21:08 🕢 14.6.2019 **Goldilocks** Noch drei Fragen zum Abschluss. Da wär es toll, wenn die jeweils mit Emojis beantwortet werden können: Ihr wachst rekordverdächtig. Welche Seite müsste sich bewegen, damit es noch schneller geht - Bank oder Kunde? 09:19 🕢 homas von Hohenhau 09:19 🕢 Goldilocks Alle reden über Onboarding: Wie lange dauert das bei Euch bis zur ersten Transaktion a) für Endkunden bei Zinspilot b) für Banken, die Einlagen empfangen und c) für Banken, die das wiederum ihren Endkunden ermöglichen wollen? 09:20 🕢 homas von Hohenhau 09:20 🕢 Goldilocks 3) Was gab es zum Abendessen mit

dem Kunden? 09:20 🕢 Thomas von Hohenhau 09:20 🕢 Goldilocks Danke, dass Du Dich auf ein etwas anderes Interview eingelassen hast! 09:21 🕢 Das Interview führte Martin Pieck, finletter-Redakteur, für GOLDILOCKS via Whatsapp. **AKTUELLE NEWS Deposit Solutions kooperiert mit** Identitätsdienst 'Yes' Anfang Juli wurde der Start der Kooperation mit dem Identitätsdienstleister Yes.com AG bekannt gegeben. Mit dem Schweizer **Ident-Dienst Yes** wird eine medienbruchfreie Identifizierung von Kunden angestrebt. Dabei ist eine Know-your, direkte Übertragung von

customer-Daten' zwischen beteiligten Instituten mittels einer qualifizierten elektronischen Signatur vorgesehen. Auch der Sparkassen Innovation Hub kooperierte bereits erfolgreich mit 'Yes'. So waren die Schweizer unter anderem wiederholt Partner der Symbioticon, dem vom S-Hub gehosteten Hackathon der Sparkassen. ÜBER DEPOSIT SOLUTIONS Deposit Solutions wurde 2011 gegründet und ist Vorreiter im Open Banking. Ihre Mission ist es, Open Banking als neuen Standard für das Einlagengeschäft zu etablieren. Dafür arbeiten Sie mit Banken aus ganz Europa zusammen und ermöglichen neue Lösungen für zusätzliches Wachstum. Website → GOLDILOCKS

finletter





UND DIE OPEN

BANKING REVOLUTION Nichtstun oder Zukunfstfähigkeit

Ein Gastbeitrag von Ulrich Köhler,

angeblich revolutionäres Potential für

die gesamte Bankenindustrie. Bereits

Geschäftsführer Trendbüro. Derzeit ist der Begriff des Open Banking in aller Munde, hat er doch

im September muss eine entsprechende EU-Direktive umgesetzt sein. Da ist es an der Zeit zu zeigen, dass API-Strategien kein reines IT-Thema sind, sondern für alle Sparkassen ein enormes wirtschaftliches Potential besitzen. Aus der Zusammenarbeit zwischen dem Trendbüro und dem Sparkassen Innovation Hub wissen wir, wie wichtig dem S-Hub eine offene Innovationskultur ist. Denn ging man

bis vor wenigen Jahren noch davon aus,

dass Unternehmen aus eigener Kraft mit dem technologischen Fortschritt standhalten können, scheinen Google, Amazon & Co. dem Rest der Geschäftswelt mit ihrem Innovationstempo mittlerweile enteilt. Die gute Nachricht: Gerade Innovation Hubs bringen bereits das Rüstzeug zu gesteigerter Innovationskraft mit. 0% des für ein **Unternehmen relevanten** Wissens liegen außerhalb des eigenen Betriebs

, sagt beispielsweise Oliver Gassmann,

Professor für Technologiemanagement

an der Uni St. Gallen. Die Kollaboration

mit externen Unternehmen und

einer Vielzahl externer Partner

bereitsteht und sich tragfähige

Startups kann eine Spielwiese sein,

Geschäftsmodelle praktisch risikofrei

auf der das Wissen und die Technologie

testen lassen. Und mit Open Banking gibt es einen regulatorischtechnologischen Treiber, der genau diese Potenziale heben kann. **Erfolgreich wirtschaften** mit APIs Um Open Banking zu verstehen, reicht ein alltagsnahes Beispiel: Zugreisende von München nach Italien reisen in ein Land mit mildem Klima, schönen Städten und gutem Essen. Sie sind komfortabel unterwegs, weil die Bahnsysteme in Deutschland, Österreich und Italien (sowie die etlicher weiterer

Dienstleister) mittlerweile sehr gut

ineinandergreifen. Grundlage hierfür

sogenannte APIs (engl. "application

programming interfaces"). Sie regeln

Bahngesellschaften gleich ganze Länder

nicht nur den Ticketverkauf und die

sind standardisierte Schnittstellen -

Abrechnung zwischen den Bahnunternehmen sowie die Abstimmung des nationalen Schienenverkehrs, sondern haben den

und deren Bahnreisende als neue Märkte erschlossen. Ersetzt man nun die Deutsche Bahn durch die Sparkassen und die anderen Bahngesellschaften oder Dienstleister durch beliebige Akteure innerhalb und außerhalb der Finanzwirtschaft, hat man eine (zugegebenermaßen ferienlastige) Erklärung für Open Banking. **Erfolgreich wirtschaften mittels API** können übrigens auch andere: Schätzungen des Harvard Business Reviews zufolge erzielt das Online-Reisebüro Expedia 90% seiner Umsätze über APIs. Bei Salesforce sind es immer noch gut die Hälfte, und reine Online-Player wie Facebook, Spotify und Uber haben ihr gesamtes Produkt darauf ausgerichtet, auch ohne den Aufruf der jeweiligen Webseiten in das Leben (sprich: andere Anwendungen) der Menschen integriert zu sein. Und im produzierenden Mittelstand automatisieren und optimieren Schnittstellen die Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Bankkunden nutzen

Angebote Dritter

Einwilligung des Kunden

vorausgesetzt - Einblick in

Kontobewegungen geben,

APIs im Bankwesen können – die

Zahlungsauslösungen tätigen, Kredite

vermitteln, Konten eröffnen, schließen

und etliches mehr. Die deutsche Fidor-

Bank hat sich genau das bereits jetzt

zunutze gemacht und vertreibt eine

Lösungen an andere Banken und vor

wären. Während es in Deutschland

die eine BaFin-Lizenz als

Dienstleister nutzen.

allem Unternehmen, die gerne Banken

gerade mal eine Handvoll Fintechs gibt,

Vielzahl von Bankprodukten und -

dienstleistungen als Whitelabel-

Kontoauslösedienst besitzen, haben nach Angaben der EU-Kommission europaweit schon über 200 Unternehmen eine solche Erlaubnis. So

verwundert es nicht, dass immer mehr

Bankkunden neben dem Angebot ihrer

Hausbank auch Angebote dieser neuen

Spätestens mit der EU-Direktive PSD2,

die bis September den kontrollierten Zugriff auf die Zahlungskonten für Drittanbieter zwingend vorschreibt, ist vielen Banken klar geworden, dass sie eine klare Strategie zu offenen APIs benötigen. Laut der Beratungsgesellschaft Ovum gaben **Ende 2018 bereits 82 Prozent aller** Banken an, eine solche Strategie zu besitzen. Doch wie sehen diese Strategien aus? Und welche Rolle können die Sparkassen einnehmen?

Sparkassen zukunftssicher machen Die scheinbar gute Nachricht vorweg: Gerade Nichtstun ist eine der gängigsten Strategien! Sofern die Sparkassen die PSD2-Minimalanforderungen erfüllen, könnten sie weiter so tun, als sei nichts geschehen - vergleichbar etwa mit Kodak, die auch nach der hauseigenen Erfindung der Digitalkamera im Jahr 1975 noch viele Jahre erfolgreich analogen Film verkauften. Im Markt ebenfalls sichtbar ist derzeit

eine zweite Variante: Etliche Banken

versuchen das abwandernde Geschäft

(in Richtung der Fintechs und immer

stärker auch der IT-Giganten aus den

Methoden zu kompensieren: Mit einem

Fokus auf die wichtigsten Privat- und

Geschäftskunden, technologischer

USA und China) mit etablierten

Verbesserungen der bestehenden Interfaces, noch konsequenterem Cross-Selling, Personalisierung und letztlich auch über angepasste (sprich: höhere) Gebühren. Zukunftssicher machen sich die Sparkassen dagegen, wenn sie schon jetzt aktiv die neuen Möglichkeiten der API-Ökonomie nutzen: APIs haben das Potenzial, neue Vertriebskanäle und Märkte zu erschließen (ein "Expedia der Bankenindustrie"). Mittels APIs können Banken Dienstleistungen und **Produkte Dritter in ihr Angebot** aufnehmen. Sie können Dritte mit regulatorischem Know-how unterstützen und gemeinsam Dienste entwickeln. Aus der Arbeit des Trendbüros wird jedoch eines klar: Nur wer über die Mindestanforderungen der PSD2 hinausgeht, wird einen echten strategischen Vorteil haben. Und hier zeigt sich ein wichtiger Aspekt des Open Banking: Offene Schnittstellen gelten

Bonitätsprüfungen, die Möglichkeiten sind kaum begrenzt. Wie diese Lösungen der Zukunft genau aussehen? Das wird ein oftener

Innovationsprozess zeigen.

nicht nur für alte und neue

nur ein kleiner Teil:

Identifikationsprozesse,

Finanzdienstleister. Alle Unternehmen,

Zahlungsbewegungen und -auslösungen

die mit Nutzerdaten umgehen, können

von Bankdaten profitieren. Hier sind

Über Trendbüro

Erkenntnisse für Unternehmen in innovative, kreative und effektive Marketingstrategien.

Trendbüro ist ein strategischer Think

gesellschaftlichen Trends, Konsumenten

Tank. Sie beschäftigen sich mit

und Marken. Und übersetzen ihre

GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter



PAYPAL INVESTIERT IN OPEN-BANKING-FINTECH

Der Bezahldienst Paypal beteiligt sich am schwedischen Start-up Tink – und

TINK

nutzt künftig dessen Technik.
——

WAS IST NEU

bereits im März mit zehn Millionen

Dollar beim schwedischen Fintech

Tink eingestiegen, wie jetzt erst

Das US-Unternehmen Paypal setzt seine Investment-Tour fort und ist

bekannt wurde.

Tink liefert anderen Finanzfirmen
Technik, mit der Kunden unter
anderem unterschiedliche Konten
aggregieren können, Finanztipps
erhalten und einen guten Überblick über
ihr Vermögen bekommen.

Die Liste der Tink-Kunden ist lang: ABN
Ambro, BNP Paribas Fortis, Nordea,
Skandinavische Privatbank und

Abnehmern. In Schweden betreibt Tink

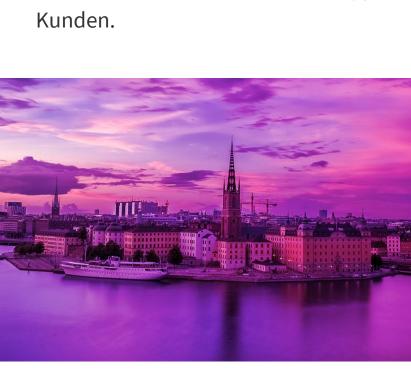
Klarna zählen zu den größten

eine eigene App. Diese App ist heute aber eher ein Showcase, mit dem das Fintech die Möglichkeiten seiner Technik demonstriert.

Nun will auch Paypal die Technik von Tink für die Kontoaggregation seiner Kunden nutzen und die

Benutzerfreundlichkeit der Paypal-

Plattform verbessern. Ein PaypalManager betonte dem "Handelsblatt
" gegenüber, dass Tink es den Kunden
leicht mache, auf verschiedenen
Konten Zahlungen auszulösen. Diese
Funktion wünschten sich auch PaypalKunden.



Paypal investiert erneut strategisch,

nach Raisin/Weltsparen und iZettle.

Das Unternehmen entwickelt sich mit

seinen Tink-Anteilen konsequent weiter

GOLDILOCKS-Ausgabe 1 besprochen haben.

zur Plattform, wie wir schon in

WAS DAS BEDEUTET

Die News zeigt wieder einmal, dass es für die Sparkassen höchste Eisenbahn ist, ein eigenes Multibanking-Interface anzubieten, das eine Konteneinbindung kann und damit dem aktuellen Stand der User Experience entspricht. Sonst riskieren sie, dass ihre etwa 50 Millionen Kunden – oder zumindest der

Teil, der bereits zu den 23 Millionen
Deutschland-Kunden von Paypal
gehört – irgendwann wechseln.

Das Wettrennen, welche App die Kunden
zuerst öffnen, hat längst begonnen. Und
wer sagt denn, dass es nicht in der

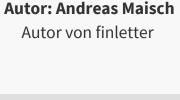
werden? Das Banking selbst wird doch immer mehr zum austauschbaren Gut. Was entscheidend wird für die Banken, ist die Hoheit über die Schnittstelle zum

Zukunft von Paypal liegt, selbst zur

übersichtlichen Multibanking-App zu

Kunden zu behalten.

Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter



GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON



NEUE FORM DES OPEN

WORLD FINTECH REPORT

BANKING ENTSTEHT Der World Fintech Report 2019

untersucht den aktuellen Stand des

Open Banking und konstatiert, dass

Banking künftig so Open ist, dass es umbenannt werden muss. —— **WAS IST NEU**

Ladengeschäfte in den Vereinigten

Staaten dicht zu machen und sich

weltweit auf Online-Vertrieb zu

Tesla hat angekündigt, eine signifikante Anzahl seiner

konzentrieren.

Eine -> aktuelle Studie von Capgemini beleuchtet den Status Quo des Open Banking und beschreibt, dass es weit über das Banking hinausgeht. Das Ziel: Open X.

Die Finanzservice-Industrie steht vor

einer neuen Phase der Innovation – so

beschreibt es der aktuelle "World
Fintech Report 2019". Demnach
mache das Open Banking thematisch
nicht mehr bei Finanzdienstleistungen
Halt. Vielmehr sei die gesamte Branche
auf dem Weg zu integrierten
Marktplätzen, die Services jeglicher Art
anböten, die Studie nennt das Ergebnis
"Open X".

Der Report kommt zu dem Ergebnis,
dass künftig so nahtlose

Zusammenarbeiten stattfinden

würden, dass sowohl Banken als auch

zusammenarbeiten müssten, als dies bislang häufig angenommen worden sei. Hierfür sei ein generelles Umdenken zwingend erforderlich – weg von protektionistischem Denken, hin zur gemeinsamen Nutzung der Kundendaten über die standardisierten API-Schnittstellen.

Veröffentlicht wurde die Studie vom Pariser Beratungs- und IT-Unternehmen Capgemini und dem Netzwerk-Organisator Efma.

Man a label of the second of t

Sicher: Eine gewisse Skepsis ist

Überlegungen wie jene, die die

Ersteller der Studie anstellen, wurden

in der jüngsten Vergangenheit immer

angebracht, immerhin widerspricht das

komplette Öffnen von Kundensätzen

dem Datenschutz-Grundsatz, dem die

WAS DAS BEDEUTET

häufiger laut.

Banken seit so vielen Jahrzehnten fast alles unterordnen.

Gerade aber machen Facebook, Google und Co. vor, dass es im Endprodukt auf

am Ende des Tages auf Kundennutzen

und Benutzerfreundlichkeit ankommt. Zu glauben, dass der Kunde sich in naher Zukunft nicht auf die heute vielleicht noch unwahrscheinlich erscheinende Sogwirkung der Konkurrenz einlässt, scheint blauäugiger denn je. Niemand hätte

wohl vor zwanzig Jahren gesagt, dass er

beim Wocheneinkauf an der Kasse noch

gleich die privaten Geldgeschäfte

tätigen wollte. **Heute ist das ganz normal.**Sowohl Banken als auch Fintechs tun
also wohl daran, künftige Produkte und

also wohl daran, künftige Produkte und Kooperationen aus Kundensicht zu planen. Offene Kooperationen, die das Leben leichter machen, könnten da ein richtiger Weg sein – und die sind im Übrigen nicht auf Finanzdienstleistungen beschränkt. Über Beispiele wie Contextual Banking hinaus, deutet vieles in die gleiche Richtung: Macht es dem Kunten so angenehm wie



Autor: Martin Pieck finletter-Redakteur

finletter

Sparkassen innovation hub

WAS GEFÄHRLICH IST, IST SICH NICHT ZU ENTWICKELN.

Jeff Bezos, CEO amazon



KRYPTOWÄHRUNG BRA 7UM WELTGEL

LIBRA ZUM WELTGELD MACHEN Eine neue Kryptowährung hat das Potential, Nicht-FIAT-Geld endgültig eine globale Bühne zu geben. Maßgeblich vorangetrieben wird sie von

FACEBOOK WILL

Facebook.

——

WAS IST NEU

Social-Media-Gigant Facebook hat

Mitte Juni seine Kryptowährung Libra

offiziell bekannt gegeben.

Auf Basis einer eigenen, privaten Blockchain soll man sich **ab 2020** per

Facebook Messenger oder über
Whatsapp in **Sekundenschnelle Geld hin- und herschicken können**. Für alle
ohne Facebook-Account wird eine
eigene Wallet namens **Calibra**entwickelt.

Grenzüberschreitendes Überweisen, das

bei bisherigen Anbietern derzeit im

Schnitt sieben Prozent an Gebühren

kostet, soll so günstiger, schneller und einfacher werden. Außerdem soll Libra das Digitalgeld für die "Unbanked "werden, also Menschen ohne Zugang zu einem eigenen Bankkonto. Eine Testphase läuft bereits.

Zu den Mitgründern von Libra gehören aus dem Payment-Bereich Mastercard und Visa, Paypal, Stripe und PayU, im

Technologie-Segment unter anderem

Telekommunikationsriese Vodafone

und Wagniskapitalgeber Andreessen

Horowitz. Neben P2P-Überweisungen ist

Ebay, Spotify und Uber sowie der

also zu erwarten, dass der Libra Coin auch für herkömmliches Payment im On- und Offlinehandel genutzt werden kann. Und das Ganze zu geringen Gebühren.

Libra beflügelt Facebook-Aktie Facebook-Aktienkurs in US-Dollar Zeitraum: 01.01.2019 bis 26.06.2019

140

Facebook hat angekündigt, seine
Beteiligung an dem Geld-Vorhaben
komplett über eine Tochterfirma und
getrennt von den sonstigen Nutzerdaten
abzuwickeln, so dass dem FacebookNutzer Anonymität bei seinen LibraHandlungen gewährleistet würde. Für
das Unternehmen ist Libra anders als
erwartet keine Verlängerung der

Werbeaktivitäten, sondern soll - wie

Facebooks Blockchain-Chef David

Marcus erklärt – den Einzelhandel

fördern. Davon erhofft man sich auch

einen positiven Effekt für das eigene

Werbegeschäft. Facebook wird aber

auch an den Überweisungsgebühren

verdienen sowie an den Zinsen, wenn es

Libra-Geld vorübergehend in normale

Bankeinlagen oder Staatsanleihen

anlegt.

Facebook hat mehr Nutzer als drei der fünf größten Länder der Welt – USA, China und Brasilien – Einwohner haben: Rund 2,4 Milliarden Menschen sind nach letzten Informationen aktive Facebook-Kunden. Allein die Zahl sollte Verantwortlichen in Banken die Tränen in die Augen treiben. Doch diese News ist mehr als ein weiteres Beispiel für die Disruption des Finanzwesens durch GAFA.

Zum jetzigen Zeitpunkt ist nicht klar,

welche Rolle Banken in der neuen

der Coin bewusst auch als

Zahlungsmittel für Kontolose

mehr absolut notwendig ist. Die

beschrieben wird, ist davon

Libra-Welt noch spielen können: Da

auszugehen, dass ein Girokonto nicht

klassische Bank wird damit potentiell

vollkommen ausgebootet und das auf

Kreditkarten-Produzenten Mastercard

und Visa als Mitgründer, dass auch sie

sich längst nicht mehr an die alte Welt

globalem Level. Zudem zeigen die

fesseln lassen, sondern Facebooks Vision einer schnellen, wahrhaftig weltweiten Währung teilen. Aus dem Libra-Whitepaper geht hervor, dass es ein globales Netzwerk mit Partnern geben soll, das sicherstellt, dass man seine FIAT-Währung zu einem gegebenen Kurs in Libra umtauschen kann und umgekehrt. Nun ist der Euro-Raum nicht der primäre Zielmarkt für die Kryptowährung, da liegen Länder mit einer hohen Dichte von Kontolosen oder einer grundsätzlich instabilen Währung näher. Es wäre dennoch fatal, wenn die Sparkassen und andere deutsche Banken glaubten, dass Libra für sie deshalb

nicht von Relevanz sei. Sollte sich das

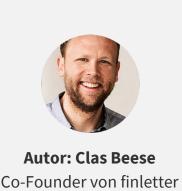
neue Digitalgeld in Schwellenländern

durchsetzen, kann Libra auch ganz

schnell zu uns drängen. Nicht zuletzt, weil auch in Deutschland ausreichend Migranten leben, die Geld zu ihren Familien nach Hause schicken – ein naheliegender Use Case für Libra. So oder so wurde Facebooks Vorhaben gerade erst bekannt und es gibt neben Organisatorischem auch noch regulatorisch Vieles, das unklar ist. Die Bekanntmachung hat dennoch bereits für Empören und Sorge in der Politik gesagt: "Das darf nicht passieren", sagte der französische Wirtschaftsminister Bruno Le Maire zu der Perspektive, Libra könne eine souveräne Währung werden. Und in Facebooks Heimatland meldeten Vertreter mehrerer US-Ausschüsse an, das Vorhaben müsse zunächst wegen Datenschutzbedenken untersucht und

die Währung von Anfang an reguliert

werden, Facebook solle bis dahin seine



Pläne auf Eis legen. ■



GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

Gastbeitrag 5 THESEN ZUR API-STRATEGIE

5 THESEN ZUR API-STRATEGIE DER

SPARKASSEN-

DEUTSCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBAND

GASTBEITRAG

FINANZGRUPPE "Der Kunde ist König" ist keine Erfindung der Digitalisierung, sondern war schon immer Anspruch erfolgreicher Wirtschaftsunternehmen.

Kundenzentrierung hat bei den Sparkassen eine lange Tradition. Im Kern ist das gesamte Geschäftsmodell der Sparkassen kundenzentriert – dieser Grundausrichtung folgt auch unsere API-Strategie.

Gastbeitrag von Dr. Joachim Schmalzl

und Frank Weigand – die Thesen basieren auf der Ende Februar in den BaFin Perspektiven (Ausgabe 2/2019) von den Autoren veröffentlichten 'Standortbestimmung Digitalisierung der Sparkassen'.

Anforderungen und richtet unseren Fokus aus

Mit der Zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Service Directive II – PSD 2) ergeben sich für die Sparkassen neue Herausforderungen und Anforderungen sowohl in der Beziehung zu den Kunden (und dort vor

allem im Zugang zum Onlinebanking)

Wettbewerbern wie Fintechs und vor

allem zu internationalen Tech-Giganten.

Rechtssicherheit und

als auch in der Beziehung zu

Die PSD 2 stellt wichtige

Nutzerfreundlichkeit werden durch PSD 2 gefördert

Aus Sicht der Sparkassen liefert die PSD2 einen wichtigen Beitrag zur Rechtssicherheit, weil sie festlegt, wie Dritte auf Onlinebanking-Daten zugreifen können. Dies wurde in den Anfang 2018 von der Europäischen Kommission veröffentlichten

"Regulatory Technical Standards on

Strong Customer Authentification and

common and Secure Communication

" (RTS) konkretisiert. Beide Regelwerke

stellen zum Beispiel klar, dass screen-

bestimmten Bedingungen erlaubt ist.

Dadurch und durch die Vorgaben zur

starken Kundenauthentifizierung (SCA)

leisten sie einen wichtigen Beitrag zur

Sicherheit von Onlinetransaktionen.

scraping nur noch unter ganz

Gleichzeitig trägt die PSD 2 mit den definierten Ausnahmeregeln von der SCA dem Bedürfnis vieler Kunden nach einer gesteigerten Nutzerfreundlichkeit Rechnung. Die ohnehin schon klaren Vorgaben der Regulatorik zu den zu übermittelnden Daten wurden dadurch fortgeführt und gestärkt. Multibanking ist ein richtiger Schritt - Gleichbehandlung von Tech-Konzernen muss folgen Die Sparkassen begreifen die PSD 2 als Chance, ihre digitalen Dienstleistungen über ihr Online-Angebot kundenfokussiert aufzuwerten. Die Einführung des Multibanking in der Finanzplattform der Institute ist hier ein erster Schritt. Die gesetzlich festgelegte Verpflichtung zur Öffnung von Schnittstellen auch für andere Branchen – zum Beispiel für Technologie-Konzerne – wäre ein

wichtiger Schritt zur

Die Sparkassen-Finanzgruppe

hat maßgeblich zur Entwicklung

eines länderübergreifenden API-

Standards zur PSD 2 mitgewirkt

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat

bereits von Beginn an **aktiv an der**

Schaffung der PSD-Schnittstellen

maßgeblich begleitet hat. Die

Spezifikationen setzen einen

mitgewirkt, indem sie die Entwicklung

der NextGenPSD2-API der europäischen

Standardisierungsinitiative Berlin Group

länderübergreifenden Standard für eine

Schnittstelle um, die die Vorgaben der

PSD 2 erfüllt und den Datenaustausch

mit Kontoinformationsdienstleistern,

Zahlungsauslösedienstleistern und

dem 14. September 2019.

Gleichbehandlung.

Drittkartenemittenten gesetzeskonform ermöglicht. Die ersten Tests werden, wie rechtlich vorgegeben, **ab dem 14. März 2019 ermöglicht**. Die ersten Tests wurden, wie rechtlich vorgegeben, ab dem 14. März 2019 ermöglicht. Der Live-Betrieb startet ab

Unsere API-Strategie führt

zur schnelleren Integration von

Marktlösungen und Minimum

Viable Products (MVP)

Neben den rechtlich vorgegebenen

Schnittstellen aus der PSD 2 und der

etablierten FinTS-Infrastruktur arbeitet

die Sparkassen-Finanzgruppe an einer

umfassenden API-Infrastruktur für

alle Anwendungsbereiche. Bereits

Kernbankensystem der Sparkassen,

von Möglichkeiten zur Integration

One-System-Plus (OSPlus) eine Reihe

solcher Angebote zum Beispiel durch

heute ermöglicht das

Zugriff auf bankfachliche Prozesse und Daten. Die künftige API-Infrastruktur wird neben öffentlichen Schnittstellen, die frei genutzt werden können, auch weiterhin private APIs anbieten, die nach definierten Rahmenbedingungen zertifizierten Vertragspartnern zur Verfügung gestellt werden könnten. Die vertraglichen, inhaltlichen und technischen Rahmenbedingungen für den künftigen Zugang zur API-Infrastruktur werden derzeit unter Einbeziehung

verschiedener Interessengruppen

Autor: Dr. Joachim Schmalzl
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin

Autor: Frank Weigand

Abteilungsdirektor, Digitale Innovationen,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin

definiert. Dies könnte zu einer

schnelleren Integration von

Marktlösungen beitragen.

In ihrem Beitrag für "BaFin Perspektiven" berichten Dr. Joachim Schmalzl, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV, und Frank Weigand, Abteilungsdirektor Digitale

Innovationen, über den Status Quo der

Digitalisierung, gemeinsame Ziele,

Sparkassen-Finanzgruppe.

 \rightarrow

auszubauen.

 \rightarrow

Projekte und die digitale Agenda der

Wehr Informationen

VON DER API ZUM
ENTWICKLERPORTAL

Open Banking ist ein Schwerpunkt

unserer Arbeit im Sparkassen Innovation

Hub. Dabei folgen wir der Vision, die API-

Plattform AHOI zu einem Entwicklerportal

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

FINTECH WEEK

Eine Woche. Eine Stadt. Das Beste zur Zukunft der Finanzen.

4. – 9. NOVEMBER 2019 HAMBURG

Mehr erfahren





VON DER API ZUM ENTWICKLERPORTAL

INSIDE STORY

Open Banking ist ein Schwerpunkt unserer Arbeit im Sparkassen Innovation Hub. Dabei folgen wir der Vision, die API-Plattform AHOI zu

Vision, die API-Plattform AHOI zu einem Entwicklerportal auszubauen.

Als Basis für den Ausbau unserer API-Plattform zum Entwicklerportal haben wir uns zuletzt direkt an unsere große

Developer-Community gewendet und

eine ausführliche Umfrage

durchgeführt. Neben vielen ehemaligen
Hackathon-Teilnehmern aus den
vergangenen drei Jahren Symbioticon
nahmen auch zahlreiche Nutzer unserer
Multi-Banking-API AHOI sowie
Entwickler aus verschiedenen
Kooperationen mit Fintechs und
weiteren Tech-Partnern teil.

Hier sind einige wichtige
Ergebnisse der Umfrage:

Zum Einstieg wollten wir wissen, wie
relevant Developer-Portale für die Arbeit
unserer Umfrage-Teilnehmer sind.

Nutzt du regelmäßig das Angebot von

75,47%

NEIN 24,53%

Developer-Portalen?

ERGEBNIS

Eine deutliche Mehrheit von 75%

der Teilnehmer sieht darin einen wichtigen Teil Ihrer Arbeit. Besonderes Interesse hatten wir natürlich auch an den Themen und gewünschten Kundeninformationen, die potentielle Nutzer eines Developer-Portals der Sparkassen-Finanzgruppe sich wünschen würden. Angenommen, die Sparkassen-Finanzgruppe würde ein Developer-

Kundeninformationen würdest du dir

68.42%

57.89%

31.58%

68.42%

57.89%

47.37%

(unter der Einwilligung des Kunden)

Portal anbieten - auf welche

Zugriff wünsche?

Mehrfachauswahl möglich

01

02

03

04

05

06

07

08

42.11%

09

31.58%

O1 Allgemeine Informationen wie Adressdaten oder Steuernummern

02 Kreditwürdigkeit oder Bonitätratings

05 Bisher erworbene Sparkassenprodukte

(z.B. Kreditabschlüsse, Konto-eröffnungen)

03 Immobilienkredite

(z.B. Umsätze)

04 Kreditkarteninformationen

Sachversicherungen
 (z.B. Haftpflicht, KFZ, Rechtsschutz)
 Anlageprodukte (z.B. Wertpapiere, Depots)
 Filial-Adressdetails
 Sonstige
 UNSER FAZIT
 Die Ergebnisse der Umfrage haben uns durchweg bestärkt, den Ausbau unserer API-Plattform voran zu treiben.
 Open Banking mit dem S-Hub

Durch die zweite Zahlungsdienste-

(Payment Services Directive 2/PSD2)

Umsatzdaten ihrer Kunden an

Drittanbieter herausgeben. Aus

müssen Banken zukünftig Konto- und

unserer Sicht ist daraus heute längst ein

Katalysator für Innovationen und damit

eine große Chance für die Sparkassen-

Finanzgruppe geworden. In den DSGV-

Projekten Finanzplattform und Digitale

Agenda 2.0 erarbeiten Sparkassen, die

Finanz Informatik und wir vom S-Hub,

Kooperation mit weiteren Partnern die

Dabei können wir unsere Erfahrung aus

aus Fintechs und Entwicklern voraus

APIs sowie ein gutes regulatorisches

und erfordert ein attraktives Angebot an

Verständnis. Auf dieser Basis lassen sich

dann kooperativ Ideen austauschen und

verknüpfen. So können wir gemeinsam

kundenfokussierte Produktansätze

ausprobieren. Selbstverständlich ist,

als Bereich der Star Finanz, in

notwendigen strategischen

Rahmenbedingungen.

diskutieren und neue,

Richtlinie der Europäischen Kommission

den letzten zweieinhalb Jahren S-Hub einbringen. **Open Banking setzt ein aktives Management der Community**

dass wir dabei der Verantwortung der Sparkassen gegenüber ihren Kunden gerecht werden und vertrauensvoll mit den Kundendaten umgehen. **XS2A Sandbox als** Meilenstein der API-Strategie Ein wichtiger Schritt ist gemacht: Vor Kurzem wurde die XS2A (Access to Accounts) Sandbox durch die Finanz Informatik bereitgestellt. Der S-Hub hat hierfür die XS2A Welcome Page umgesetzt und übernimmt den Support. Ziel ist es, bereits jetzt den Kontakt zu den sogenannten TPPs (Third Party **Providern)** an einer Stelle zu bündeln. Bei der Weiterentwicklung der Website orientieren wir uns nun an dem gemeinsamen Ziel, ein Entwickler-Portal für die Sparkassen-Finanzgruppe und damit eine Andockstelle für Fintechs und weitere Drittanbieter zu schaffen. FI und S-Hub arbeiten hier Hand in Hand

und setzen damit die API-Strategie

erfolgreich um. Im Marktvergleich hat

die Sparkassen-Finanzgruppe daher im

kürzlich veröffentlichten Open Banking

Monitor bereits gut abgeschnitten. Mit

Kontoinformationsdienst (KID) bzw.

Zahlungsauslösedienst (ZAD) könnte

der S-Hub dabei Fintechs und weitere

unterstützen und so Enabler vieler

Finanzgruppe werden. Die hierfür

notwendige strategische

DSGV erarbeitet.

S-Hub bietet

TPPs bei regulatorischen Anforderungen

weiterer Use-Cases für die Sparkassen-

Meinungsfindung wird derzeit mit dem

In der beratenden Rolle fühlen wir vom

Regulatorik und beim API-Einsatz

der Symbioticon entwickelten

unterstützen. Auch die gemeinsam mit

den letztjährigen Hackathon-Gewinnern

Produktideen konnten wir hier sehr gute

streben wir daher einen Ausbau unserer

Kontoinformationsdiensten und bei der

Synergien erzeugen. Perspektivisch

Services und Beratungsleistungen zu

Absicherung zur Regulatorik an.

einer BaFin-Erlaubnis als

S-Hub uns schon heute wohl. So konnten wir in zahlreichen Kooperationen mit Fintechs, Start-ups und weiteren Tech-Partnern immer wieder auch auf den **Feldern**

Beratung und Services

JETZT IST EURE
MEINUNG GEFRAGT!
Was haltet Ihr von unserer Vision:

Sollte der S-Hub im Bereich

API-Management und bei damit

verbundenen Services noch aktiver

werden und ein Entwickler-Portal für die

Sparkassen-Finanzgruppe anbieten?

Danke für Eure Teilnahme!

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

82% DER BANKEN **HATTEN 2018 WELTWEIT EINE KLARE STRATEGIE ZU** OFFENEN APIS FÜR DRITTANBIETER. **2017** WAREN ES 56%.

Ovum's 2018 ICT Enterprise Insights



Der Sparkassen Innovation Hub testet das API-Management via AHOI

PSD2 ALS CHANCE

Die Umsetzung der **zweiten Zahlungsdiensterichtlinie** (Payment Service Directive II – PSD2) stellt die Sparkassen vor neue

Herausforderungen. Durch die Öffnung der Girokonten für Drittdienste – insbesondere Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienste – bieten sich Möglichkeiten, die Sparkassen-Finanzgruppe als zentralen Anbieter für Zahlungen zu positionieren.

Die Sparkassen begreifen die PSD2 deshalb auch als Chance, ihre

digitalen Dienstleistungen über die

Online-Angebote kundenfokussiert

Wettbewerbern wie Fintechs und vor

allem zu internationalen Tech-Giganten

aufzuwerten.

Auch in der Beziehung zu

stecken vielversprechende

Kooperationsmöglichkeiten.

Um zeitnah nach Inkrafttreten der PSD2 erste Kundenerfahrungen zu sammeln wurde im Sparkassen Innovation Hub (S-Hub) ein erster Anwendungsfall gestartet, der in den folgenden Monaten

weiter entwickelt und getestet wird.

"Wir für die Region"

Bereits seit mehreren Jahren läuft die Kampagne "Wir für die Region" der Kreissparkasse Köln. Ein Fokus liegt dabei auf den vielen Vereinskunden im Großraum Köln, die gezielt gefördert und unterstützt werden. Unter dem

Projektnamen "Zahlen ist einfach"

Innovation Hub (S-Hub) eine

wurde nun gemeinsam im Sparkassen

Anwendungsidee entwickelt, mit der

Vereine auf ihren Websites finanzielle

Anwendungsfall im Rahmen von

Unterstützung einsammeln können. Ziel dabei: Speziell gemeinnützige Vereine unterstützen und so noch enger an die Sparkasse binden.

Für "Zahlen ist einfach" wurde die PSD2 als Herausforderung und Chance betrachtet. Und durch die permanente Weiterentwicklung der S-Hub-API AHOI konnte die strategische Bedeutung von APIs und deren Nutzung verdeutlicht werden.

Technologisch

besonders spannend:

Überweisungen werden ohne

die Einbindung eines Zahlungs-

anbieters vom Konto

des Vereinsunterstützers abgerufen.

Die Anwendung wird dabei direkt in die Vereinswebsite eingebunden. Nutzer loggen sich hierüber mit Ihren Online-Banking-Zugangsdaten einer beliebigen Bank ein und senden die

gewählte Summe nach Freigabe über

Sparkassen-Konto des Vereins. Dafür

das TAN-Verfahren direkt auf das

greift die Multi-Banking-API AHOI auf die Schnittstellen der anderen Banken zu. Dank der Anforderungen, die PSD2 an Kreditinstitute stellt, wird eine **direkte Kommunikation möglich**, die es den Sparkassen ermöglicht, ihren Vereinskunden einen echten Mehrwert zu bieten.

Weiterentwicklung der

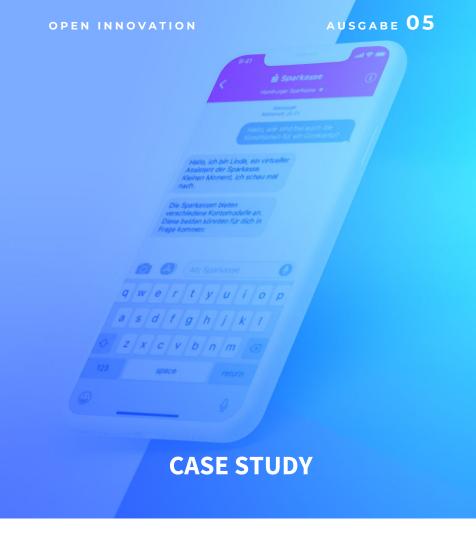
Anwendung im S-Hub

in die nächste Entwicklungsphase: Im ersten Schritt soll die Serviceidee auf den Stand eines Minimum Viable Products (MVP) gebracht werden, das von bis zu vier Sparkassen verprobt wird.

Im S-Hub geht "Zahlen ist einfach" nun

Wir werden weiter davon berichten.





widmete sich der Königsdisziplin Kundendialog

LET'S TALK!

Der Sparkassen Innovation Hub

Kommunikation ist im stetigen Wandel.
Die **technologischen Entwicklungen** im

Zuge der Digitalisierung sowie in

Intelligenz oder Blockchain eröffnen neue Möglichkeiten und erweitern die Range der Kommunikationskanäle. Für Banken und Sparkassen bedeutet das: den Anforderungen der eigenen Kunden begegnen, die sich aus der digitalen Omnichannel-Welt ergeben. In einer Product Discovery widmete sich der S-Hub daher im gemeinsamen Team mit Teilnehmern des Sparkassenverbands Niedersachen (SVN), der Kreissparkasse Köln (KSK) und der BW-Bank dem Thema Dialogkommunikation.

Beratern und Kunden liefern.

Zum Start wurde dabei in einer

Insellösungen und

Kommunikationsbarrieren ausfindig

machen und Produktideen für die

Kommunikation zwischen Sparkassen-

ausgiebigen Research-Phase erarbeitet, wo in der Kommunikation auf beiden Seiten die aktuellen Herausforderungen liegen. Schnell wurde klar: Kunden, die bei Self-Service-Anfragen zu Ihrem Konto oder Tarifbedingungen Google nutzen, werden von hier häufig nicht zielführend auf die passende Sparkassen-Website ihres Instituts

verwiesen. Ein Grund, warum auch für

einfache Sachfragen sehr häufig zum

effizient mit den relevanten

der Telefon-Service deutlich

→ Die Bündelung aller **relevanten**

Kundeninformationen aus den

entlastet werden.

Informationen versorgt. So könnte

verschiedenen Kanälen in einem Tool, würde Beratern immens helfen, Kundenanfragen zu beantworten, Termine vorzubereiten und Vertriebserfolge zu erzielen.

Die Produktideen werden nun intern weiter diskutiert. Das Ziel: In weiteren Design-Sprints sollen die Lösungsansätze konkretisiert und anschließend agil im S-Hub weiterentwickelt werden.

SPARKASSEN
KÖNNEN JEDERZEIT
IHR ANLIEGEN
EFFIZIENT UND
SCHNELL ÜBER ALLE
KANÄLE LÖSEN UND
ERHALTEN EINEN
TRANSPARENTEN
ÜBERBLICK ÜBER DIE
GESAMTE

Mission Statement der
Product Discovery Dialogkommunikation



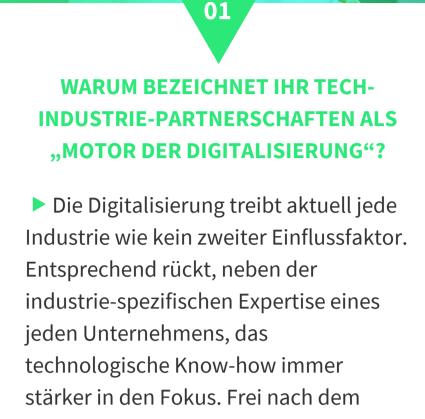


Zum Auftakt unserer neuen Serie "Short Tracks" befragten wir Dr. Benjamin Kreck, CTO Intelligent Cloud bei Microsoft Deutschland. zum Thema Open Innovation.

SHORT TRACKS

5 FRAGEN,

5 ANTWORTEN



Motto: "Every company becomes a

software company". Eine Reihe Beispiele

untermauern diese These: So entwickeln

sich Autos zu "Software auf Rädern" und Banken zu Plattform-Anbietern mit hyperpersonalisierten Digitalprodukten, die weit über das aktuell bekannte Portfolio hinaus reichen. Gleichzeitig ist zu beobachten, dass Neu-Innovationen schneller als je zuvor eintreten. Technologische Innovationen von vor zwei Jahren gehören heute schnell zu Legacy Systemen. Um den Wettbewerbsvorteil aus industriespezifischer Erfahrung und digitalen Potentialen zu sichern, zahlt es sich daher aus, Partnerschaften zwischen Industrieunternehmen und Tech-Unternehmen einzugehen. So konzentriert sich jeder auf seine Stärken – bei maximaler Effizienz. 02 **MUSS SICH EIN UNTERNEHMEN ORGANISATORISCH AUFSTELLEN, UM KOOPERATIV UND CROSS-INDUSTRY INNOVATIONEN ZU SCHAFFEN?** Neben der organisationsstrukturellen Aufstellung halte ich die Unternehmenskultur für den Garanten, um cross-industry sinnvolle

Partnerschaften einzugehen. Die

Intensität einer Kooperation steht und

fällt mit der Adoptionsfähigkeit der

insbesondere in kultureller Hinsicht.

Dabei könnte man folgende Formel

Exponenten null ist, hat keiner etwas

ansetzen: Intensität = Adoption^(Möglichkeiten)

03

vorhandenen Möglichkeiten,

Das heißt: Wenn die Basis des

gewonnen.

WAS SIND DIE NEUESTEN INNOVATIONSTRENDS IN EUREM **BEREICH?** Mixed Reality, Artificial Intelligence und Quantum Computing. Im Bereich Mixed Reality sehen wir eine signifikante Nachfrage zu Use Cases, die die physische und virtuelle Welt ineinander überführen. Beispiele hierzu sind Remote Assistance - insbesondere in Bezug auf virtueller Bereitstellung – und die Skalierung von Expertenwissen. Darüber hinaus sehen wir großes Anwendungspotential im medizinischen

Bereich. Bei Artificial Intelligence (AI)

sehen wir ein riesiges Interesse an

möglichen Anwendungen. Jedoch

einzelnen Use Cases gründlich

dürfen wir hier nicht den Fokus verlieren

und müssen den Mehrwert von AI in den

herausarbeiten. Denn nur weil AI aktuell

das keinen Mehrwert per Definition. Hier

einen großen Hype erfährt, garantiert

wird häufig noch mit Kanonen auf

Spatzen geschossen. Und auch wenn

Quantum Computing ein riesen Thema ist und ich mir sicher bin, dass wir im Falle einer Finalisierung der Technologie einen wahnsinnigen Effekt in unterschiedlichen Anwendungen sehen werden, empfehle ich aktuell, den Fokus auf die ersten beiden Themen zu legen. Hier lassen sich mächtige Potentiale generieren, schon heute - im Hier und Jetzt. 04 **WIE SEHT IHR DAS THEMA** "ENTWICKLUNG VON OFFENEN SCHNITTSTELLEN" GENERELL -**WERDEN UNTERNEHMEN VERSTÄRKT DATEN SHAREN?** Gerade im Banking wird an offenen Ökosystemen kein Weg vorbeiführen. Am Ende generieren wir alle, als Kunden unterschiedlicher Banken und Versicherungsservices, Informationen über unterschiedliche Kanäle. Diese wiederum werden meist von mehr als drei Anbietern verantwortet. Als Kunde jedoch interessiert uns am Ende der beste Service. Den kann ich aber nur anbieten, wenn ich mir den Blick auf meinen Kunden über den eigenen Tellerrand hinaus verschaffe. Das geht nur über einen hohen Standard an

05 **WELCHE EMPFEHLUNGEN ZUM THEMA** "OPEN INNOVATION BEI MICROSOFT" KÖNNT IHR UNSEREN LESERN FÜR EINE VERTIEFUNG MITGEBEN?

offenen Schnittstellen.

Diese beiden Beiträge beschreiben sehr gut, welchen Weg Microsoft zu dem Thema geht und in Zukunft gehen wird: → Microsoft bringt 60.000 Patente in

Open-Source-Konsortium ein (t3n)

love of open source (TechRepublic)

→ What's really behind Microsoft's

SPARKASSEN INNOVATION HUB

GOLDILOCKS WIRD PRÄSENTIERT VON finletter





IBM DIGITAL BANKING PLATFORM

SCHÖNE NEUE

SERVICEWELT

Dank der IBM Digital Banking Platform erhalten Banken Zugriff auf Produkte und Services, ohne dafür eigene Experten vorhalten zu müssen.

nvestieren ist beschwerlich. Diese

Erfahrung machen Unternehmer immer wieder. Bei der Anschaffung neuer Produktionsmittel beispielsweise gilt es nicht allein, beim Händler aus den verschiedenen Angeboten das richtige auszuwählen. Anschließend muss auch die Hausbank überzeugt werden, dass die Investition gerechtfertigt und sinnvoll ist – beispielsweise die Anschaffung eines neuen Schweißroboters, weil nur mit diesem der Millionenauftrag eines Bauträgers

abgearbeitet werden kann.

Viel einfacher wäre es doch, wenn der Roboter-Fachhändler direkt aus seinem System heraus die Bank des Kunden kontaktieren könnte. Die gibt Auskunft über Kreditwürdigkeit und Finanzierungsmöglichkeiten. Und schon könnte das Geschäft abgeschlossen werden. Geht nicht? Aber ja - mit der IBM Digital Banking Platform. **WASIST OPEN BANKING?**

weiteren Partnern, um mehr Offenheit, Kollaboration und Innovation zu ermöglichen. Dazu müssen Schnittstellen zu bestehenden IT- und

Daten-Ökosystemen ermittelt und der

Austausch zwischen diesen ermöglicht

Nicht immer ist eindeutig, was hinter

Gemäß einer Lesart von IDC ("Strategien

zur Open Banking Transformation", Juli

2018) beschreibt Open Banking die

Zusammenarbeit von Banken und

dem Begriff Open Banking steckt.

werden, beispielsweise über APIs. Hinter dem Begriff Open Banking steht also ein Strategiespektrum, innerhalb dessen sich eine Bank entscheiden kann, wie weit sich Banken für die Zusammenarbeit öffnen – auf Geschäftsbereichsebene genauso wie auf Produkt- oder Anwendungsebene. Alternative Strategien wären laut, IDC Connected' Banking und ,Discreet Banking'. Der Vorteil für den Kunden ist klar: Er kann sich auf die Gespräche mit seinem Fachhändler konzentrieren, während der finanzielle Part "nebenbei" mit erledigt wird. Aber was hat die Bank davon? Verliert sie nicht den wichtigen direkten Kundenkontakt? Ganz im Gegenteil: Banken stellen mit diesem kundenfreundlichen Ansatz nicht nur ihr Verständnis von Service unter Beweis.

Sie wappnen sich mit diesen erweiterten

Möglichkeiten auch gegen innovative

ausreichende Leistungen anbieten und

dabei schneller und agiler sind, weil sie

auf modernere Technologien setzen.

Fintechs, die spezialisierte, aber oft

Die IBM Digital Banking Platform erlaubt zudem, Partner und Spezialangebote außerhalb der eigentlichen Bankensysteme einzubinden - Cloud-Technologie sei Dank. So lassen sich neue Servicepakete schnüren. Was einfach klingt, ist für klassische IT-Bankensysteme oft kompliziert, sind doch diese Strukturen über Jahre und Jahrzehnte gewachsen. Hier noch zusätzlich Fremdsysteme und erweiterte Technologien anzudocken, bleibt eine Riesen-Herausforderung, nicht zuletzt aus Sicherheitsgründen. Daher setzt die IBM Digital Banking Platform auf einen sogenannten Digital Agility Layer: Eine Zwischenschicht, die Datenservices aus unterschiedlichsten Quellen erlaubt. Innerhalb dieser

sichergestellt und kann automatisiert ablaufen. Der Aufbau der gesamten Plattform orientiert sich dabei an BIAN (Banking Industry Architecture Network), einem Standard für serviceorientierte Architekturen, der die Zusammenarbeit zwischen verschiedensten Systemen definiert und sicherstellt. So ist die Grundlage gelegt für einen "App Store für Banken": ein digitaler Marktplatz mit Services und Applikationen, die Banken nutzen oder weiterentwickeln können – unter eigenem Namen, für sich und für die Wünsche ihrer Kunden.

Schicht wird der Datenfluss zwischen

allen angeschlossenen Systemen

GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

Autor: Thomas Bohn

Digital Process Automation / **IBM Cloud Innovation Labs**



CAPITAL, EVIDENZSTELLE, FORBES, INNOPAY

CAPITAL ZEICHNEN S-HUB AUS — Die dritte Capital-Studie zu den besten

Sparkassen Innovation Hub den zweiten

DigiLabs in Deutschland hat dem

INFRONT UND

Platz im Ranking der besten Digital
Innovation Units beschert. Die
Strategieberatung Infront Consulting
und die Zeitschrift Capital legten das
Hauptaugenmerk der Studie in diesem
Jahr auf die Ergebnisse, die die
deutschen Konzerne mithilfe ihrer
Innovationseinheiten erzielen. Bereits
im letzten Jahr erhielt der S-Hub die
Auszeichnung und konnte sich nun das
Double sichern.

Alle Infos zu Studie und Auszeichnung ->

INSIDE: EVIDENZSTELLE

Informationsangebot für den Austausch von digitalen Ideen und Innovationen innerhalb der Sparkassen-

informiert die Plattform über aktuelle

digitale Entwicklungen, Trends und

Seit gut zwei Jahren dient die

Finanzgruppe. Darüber hinaus

Evidenzstelle als zentrales

News aus der Finanzgruppe.

97 Prozent aller Sparkassen sowie

Verbände sind angemeldet und nutzen

insgesamt 50 Dienstleister und

das täglich in drei Formaten

Ideen-Box

Produkt-Box

News-Box

erscheinende digitale Angebot:

Ideen und Initiativen, die zum

marktreifen Produkt weiterentwickelt werden können. Allein 2019 wurden bis Juni bereits 26 Initiativen eingereicht, von denen die vielversprechendsten durch das DSGV-Unterstützungsbudget finanziell gefördert werden.

Sie bringt Transparenz in das Portfolio

sofort einsatzfähiger digitaler Produkte

der Sparkassen-Finanzgruppe. Hier

können Sparkassen und Dienstleister

Hier landen wöchentlich gute, neue

der Finanzgruppe ihre hauseigenen Produkte einstellen und anderen Evidenzstellen-Akteuren anbieten. Zurzeit befinden sich **243 digitale Produkte** im Portfolio.

Informationen rund um die Themen

Digitalisierung und Transformation,

wobei Sparkassen und Dienstleister

selbst als Herausgeber fungieren

Hier finden sich ausgewählte

können. Der Fokus liegt auf dem Geschehen innerhalb der Finanzgruppe sowie auf signifikanten externen Entwicklungen. Informationen über Seminare, Ankündigungen von KI-Gipfeln sowie **Tipps** zur Bewerbung um das DSGV-Unterstützungsbudget runden das News-Angebot ab.

Evidenzstelle – hier einloggen oder registrieren ->

DREI TRENDS BEI

PAYMENT

INNOVATIONEN

Wodurch entwickelt sich der E-

Commerce-Bereich in naher Zukunft

besonders stark?

Das Forbes-Magazin sieht vor allem drei Trends aus dem Bereich Payment Innovationen als Katalysatoren: Die

möglichkeiten, das starke Wachstum

im Mobile-Commerce und die deutlich

gesunkenen Kosten für exzellente

Finanz-Software.

neuen globalen Transaktions-

Hier weiterlesen → S-HUB IM INNOPAY

OPEN BANKING

MONITOR

nnopay verfolgt **die Entwicklung der**

Open-Banking-Landschaft und

berichtet laufend über aktuelle Trends und Angebote der Marktteilnehmer. Im Fokus stehen dabei – natürlich – die APIs der Banken. Wer stellt Schnittstellen zur Verfügung, und was bieten diese tatsächlich? Im aktuellen Open-Banking-Monitor ist auch der S-Hub mit seiner API-Plattform AHOI vertreten und landet dabei gleich unter den als "Masters of Openness" bezeichneten

führenden APIs.

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON

SPARKASSEN INNOVATION HUB

Zum Innopay Open Banking Monitor →



Die Payment Services Directive 2

(PSD2 oder PSD II) definiert die

PSD2

Marktöffnung für Drittanbieter (TPP) im Zahlungsverkehr. Die PSD2 ist eine EU-Richtlinie zur

Regulierung von Zahlungsdiensten und

Zahlungsdienstleistern. Erklärte Ziele der Richtlinie sind die Erhöhung der Sicherheit im Zahlungsverkehr und die Stärkung des Verbraucherschutzes. Zudem sollen Innovationen gefördert und der Wettbewerb im Markt gesteigert werden.

eine API die Kommunikation von

Dolche Schnittstellen für

von Grund auf neu erstellt werden müssen. Nach PSD2 müssen Banken informationen eines Kunden zu nutzen dies zu erreichen. Methode bedient werden müssen. OPEN BANKING

Die auch auch als API-Banking bezeichnete Entwicklung steht für die Öffnung der Banken und Teile ihrer

Daten für Drittanbieter.

igwedgeit der PSD2 wird Open Banking

von der aktuellen Freiwilligkeit zur

verbindlichen Verpflichtung für

Finanzinstitute innerhalb der EU.

XS2A ermöglicht, der Übersetzung den Bankkonten der Verbraucher in der

PAYMENT SERVICE PROVIDER (PSP)

Ein PSP – zu deutsch: Zahlungsdienstleister - bietet Shops Online-Dienste für die Annahme elektronischer Zahlungen mit einer Vielzahl von Zahlungsmethoden wie Kreditkarte, bankbasierte Zahlungen wie Lastschrift, Banküberweisung und Echtzeit-Überweisung auf Basis von Online-

Banking.

GOLDILOCKS WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter





GOLDILOCKS

Der Begriff Goldilocks Zone bezeichnet den lebensfreundlichen Bereich in einem Sonnensystem. Dort kann Neues entstehen.

m Zuge der **Digitalisierung** haben sich überall neue Zonen gebildet, die es zu beleuchten gilt. Genau da kommen wir ins Spiel. Regelmäßig werden wir ab sofort ein übergreifendes Thema behandeln - und wollen mit jeder Ausgabe einen Beitrag zu innovativem Denken und besseren Zukunftsentscheidungen leisten. Mit Hintergrund-Berichten, News, Interviews, Trend-Analysen und Produkt-Porträts zu den neuen Goldilocks der Finanzbranche. Unser Blick geht dabei über den Tellerrand der Finanzbranche hinaus – in Richtung der neuen digitalen Lebenswelten.

gegründete **Sparkassen Innovation Hub** bietet in Goldilocks Einblicke in seine Arbeit und Denkweise. Wir begleiten die Entwicklung neuer Produktideen und berichten von Kooperationen mit FinTechs und Innovatoren aus der ganzen Welt.

Der von der Finanz Informatik

Die Journalisten von **finletter** stehen dabei für die unabhängigen redaktionellen Inhalte. Ihr Fachwissen für das Zukunftsthema **Fintech** hat den Newsletter-Service finletter zum führenden Branchen-Medium gemacht – und bildet die Basis für unsere Titelstorys und die aktuellen News.

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

V.i.S.d.P.:

Sparkassen Innovation Hub

- → sparkassen-hub.com
- twitter.com/sparkassen_hub
 - Jens Rieken & Martin Schaffranski
- Telefon +49 173 4362065
- jens.rieken@starfinanz.de
 martin.schaffranski@starfinanz.de
- Star Finanz GmbHGrüner Deich 1520097 Hamburg

finletter

- finletter.detwitter.com/finletter

clas.beese@finletter.de

finletter GmbH

Telefon +49 174 3296206

Clas Beese & Carolin Neumann

- carolin.neumann@finletter.de
- c/o betahaus Hamburg Eifflerstr. 43 22769 Hamburg

Die Rechte an allen von uns erstellten

copyright

9

Texten, Grafiken und sonstigen Unterlagen verbleiben bei der Star Finanz GmbH und der finletter GmbH. Eine Übertragung von Rechten bedarf der schriftlichen Vereinbarung. Durch dieses Magazin werden keine Rechte übertragen. Das Magazin darf nicht weitergeleitet werden.

GOLDILOCKS

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

FEEDBACKWIR SIND NEUGIERIG

Schick uns gerne deine Meinung, zu Goldilocks, zu den Beiträgen oder zu Ideen wie du das Magazin verbessern würdest.



Jens Rieken

Mallo@sparkassen-hub.com

GOLDILOCKS

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

GOLDILOCKS



SPARKASSEN INNOVATION HUB

finletter