

Umsetzung PSD2

Faktencheck 6 Monate nach dem Start —

ProfitCard

Andre Standke · Berlin · 10.03.2020



Was wollte der Regulator mit der PSD 2 eigentlich erreichen?

Grundidee: Kundennutzen schaffen



- Mehr Komfort und Sicherheit für den Kunden
- Steigerung des Wettbewerbs
- Förderung von Innovationen
- Harmonisierung der nationalen Gesetze
- Freier Fluss von Waren, Kapital und Informationen

Wie haben die Banken die Umsetzung für die Kunden gestaltet?

Die Banken

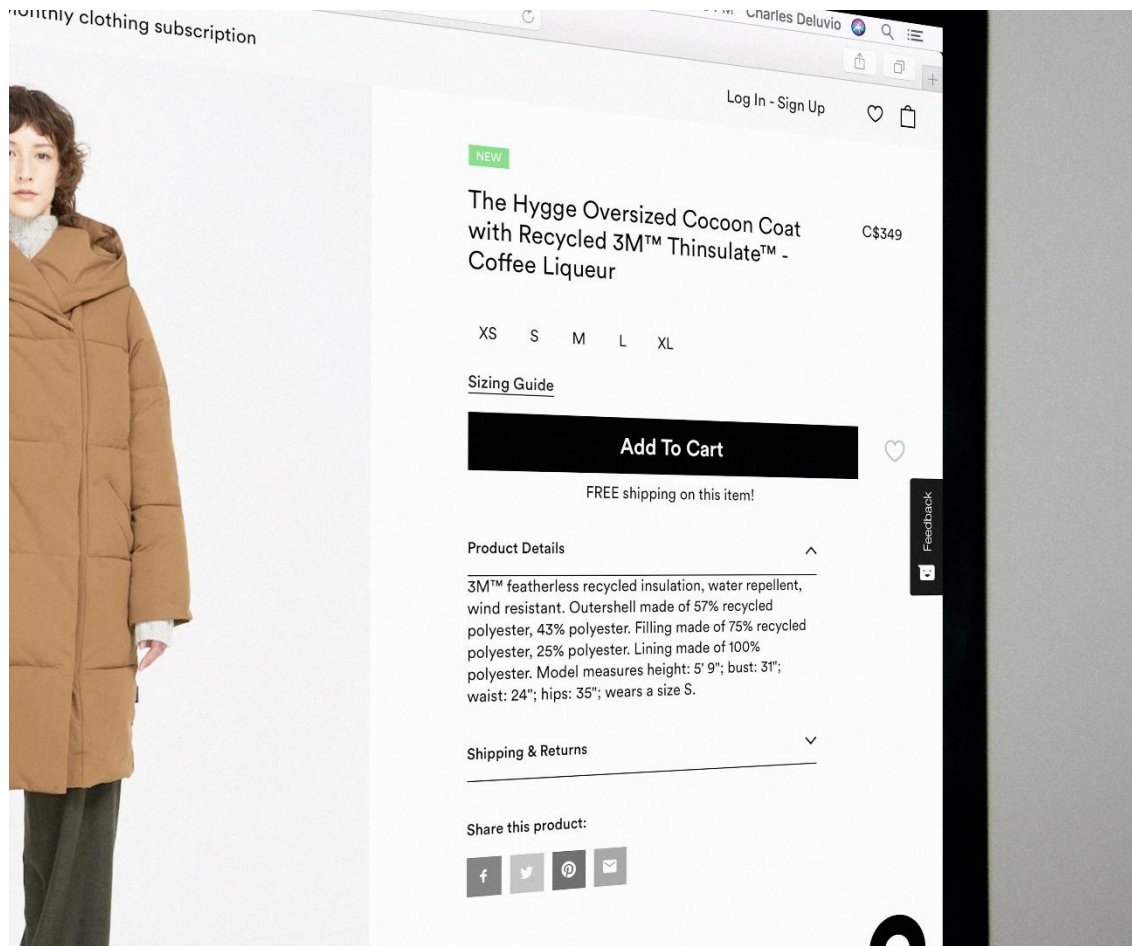


Die traditionellen Banken haben die PSD2 sehr deutsch umgesetzt – regulatorisch einwandfrei und pünktlich.

Die Kunden sind jetzt sicher, verstehen aber nicht warum.

Händler und deren Dienstleister standen und stehen vor großen Herausforderungen —

Die Händler



Die Regulation „hilft“ mal wieder den großen Tech Unternehmen.

Amazon z.B. kann es sich leisten, Transaktionszahlen durch monatliche Rechnungen zu reduzieren.

Delegated Authentication könnte höhere Abbruchquoten durch SCA verhindern – wird aber vorerst nicht flächendeckend starten.

Und wie erlebt der Kunden die „Vorteile“ der PSD 2 —

Der Kunde



**Vom Kunden zum Sicherheitsdienst –
Schlüsselbund statt Generalschlüssel.**

**Der Kunde wurde mit der Regulierung
alleine gelassen – komplizierte Flyer statt
aufklärender Marketing-Kampagnen.**

Vernachlässigte Customer Education führte zu negativen Kundenerlebnissen —

Der Kunde und seine offenen Fragen



SIXT
MIT SIXT UND PSD2
IST BUCHEN
JETZT NOCH
SICHERER!

Anspruchsniveau des Regulators —

Handlungsbedarf

Mit zunehmender Marktmacht digitaler Plattformen und internationaler Wettbewerber gilt es jetzt, die Geschäftsmodelle zukunftsfähig zu gestalten.



Europäische Lösung und geschlossenes Handeln —

Erwartungen des Regulators



**„In ein paar Jahren wollen wir,
dass Europa die neuen globalen
Standards für ZV-Technologie setzt.“**

Valdis Dombrovskis, EU-Vizepräsident



**„Ich rufe dazu auf, pan-europäische
Bezahlösungen zu schaffen.“**

Francois Villeroy de Galhau, Notenbankchef Frankreich



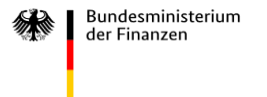
**„Mein Appell an die Branche ist:
Überlegt euch, mit welchen Produkten
ihr auf die Angebote von Apple und
Co. antworten wollt.“**

Burkhard Balz, Bundesbank-Vorstand



„Die Banken müssen liefern.“

Dr. Jörg Kukies, Staatssekretär BMF



Fortschreitende Vernetzung Europas steigert Bedarf an universell einsetzbaren Zahlungsmitteln —

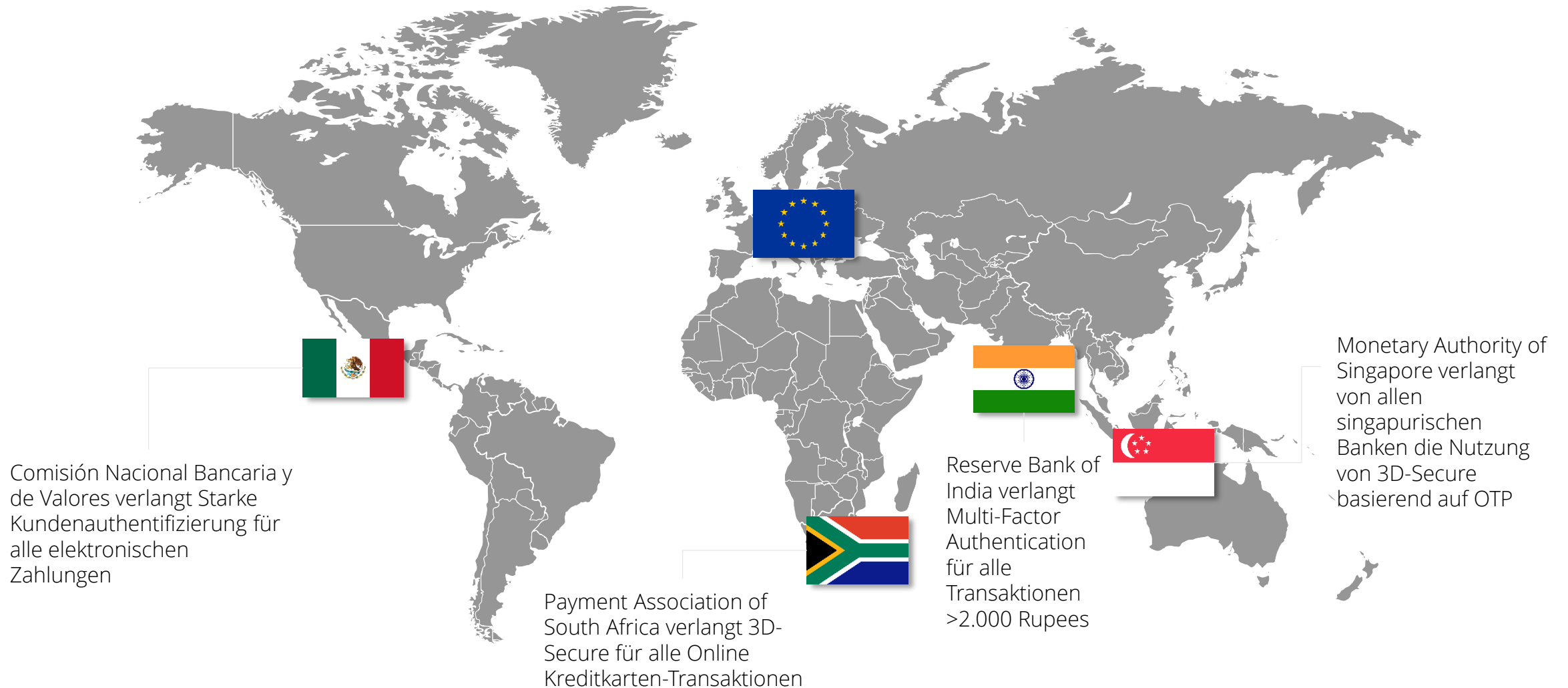


**„Aus meiner Sicht wäre es an der Zeit,
eine unabhängige europäische Lösung
unter Einbindung der starken, effizienten
nationalen Systeme – soweit vorhanden –
zu schaffen.“**

Burkhard Balz, Deutsche Bundesbank

Weltweit werden strenge Regularien eingeführt, um den Kunden zu schützen —

Blick über den Tellerrand



Nach der Regulation ist vor der nächsten —

Next steps

PSD3 steht in den Startlöchern.

Kreditkartenkonten kommen in den Anwendungsbereich.

Die Kür bietet jetzt Potenzial für neue Anwendungsfälle und Geschäftsmodelle.





Unified Banking -

Zurück zum Generalschlüssel —

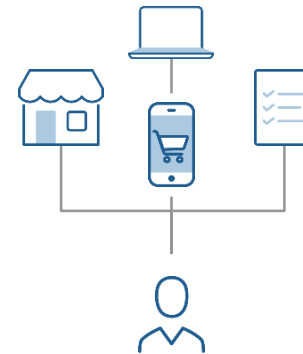
Der Handel als Vorbild: Eine zentrale Plattform als Schlüssel zum Erfolg —

Real-time Retail

Single Channel



Omni Channel



Multi Channel



Unified Commerce



Unkompliziert, digital, personalisiert —

Customer Experience

Kunden denken nicht in Einkaufskanälen.

Kunden setzen bei Banken Sicherheit voraus, erwarten aber auch bequeme, vernetzte Leistungen.

Banken müssen deshalb ihre Prozesse und Angebote optimieren.



“Shopping“ und „Banking“ triggern vergleichbare Kundenbedürfnisse —

Der Bank-Kunde

Der Kunde erwartet im Banking ähnliche Leistungen, die er beim Shopping bekommt.

- Convenience
- Sicherheit
- Vertrauen
- Personalisierung
- Transparenz
- Vernetzung

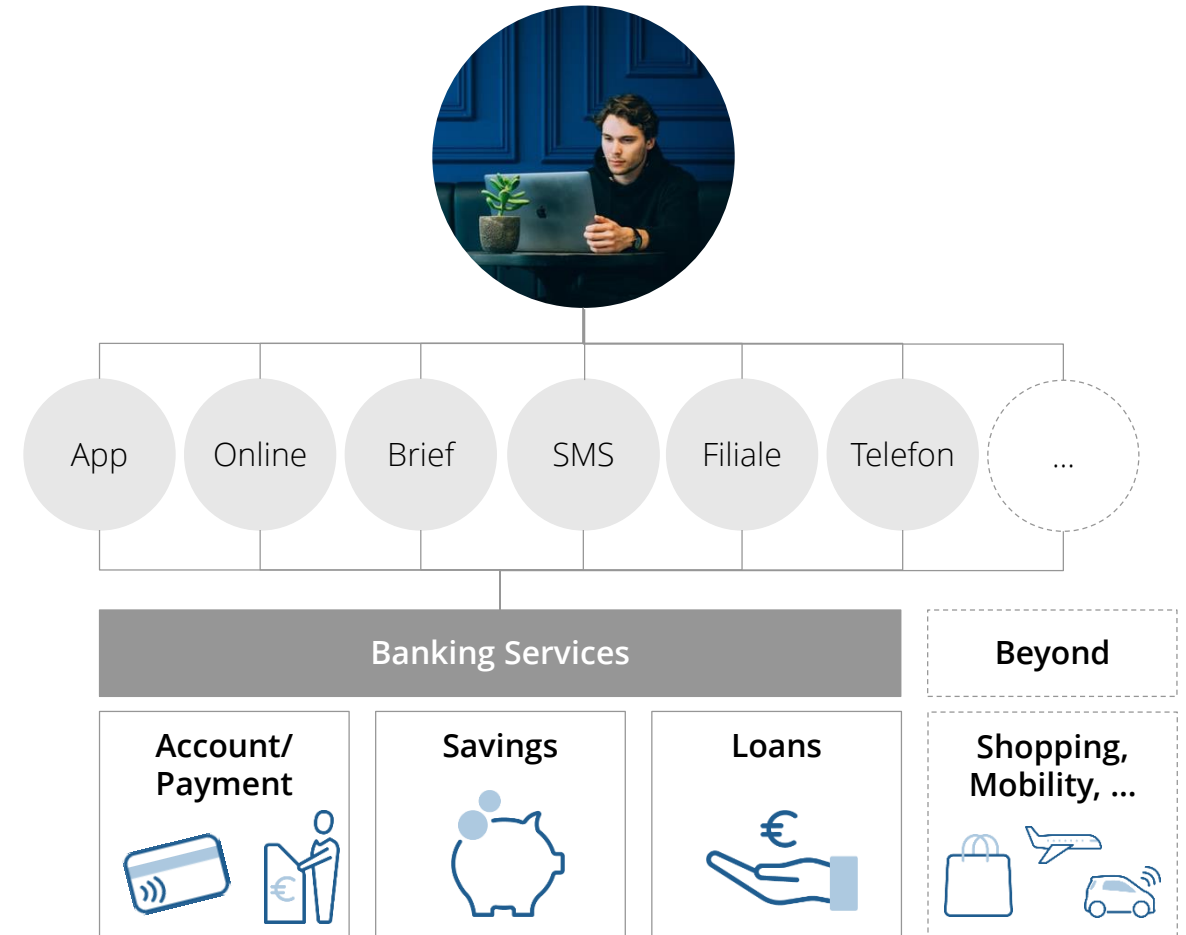


These: Fragmentierter Zugang und Systeme „stören“ ein nahtloses Kundenerlebnis —

Kundenkanäle im Banking

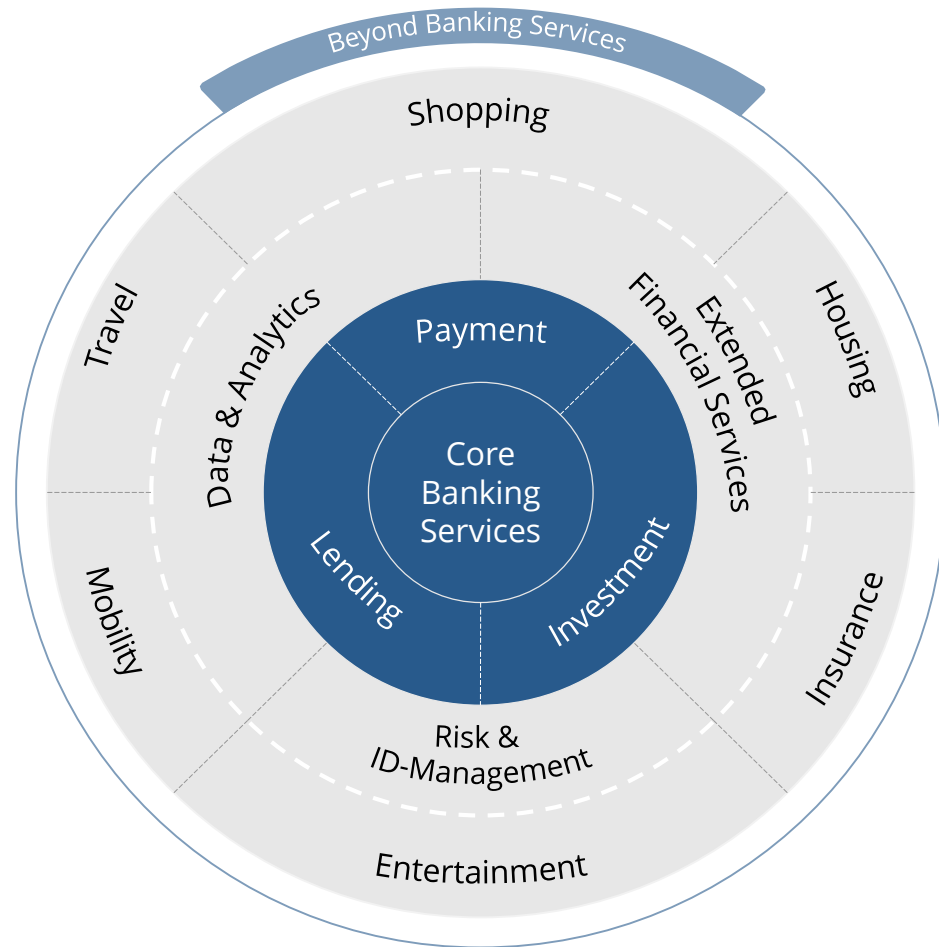
Status Quo

- Serviceangebot auf einer Plattform, aber mit verschiedenen Zugangssystemen
- Fragmentierter Kundenzugang zur Plattform
- Jeder Kanal/ Frontend greift auf teilweise unterschiedliche Systeme zu
- Keine Anbindung weiterer Services
- Komplizierte Beziehung zu Systemen von Händlern, Loyalty etc.
- Fokus primär auf Frontend und UX-Design
- Backend häufig nicht angepasst



Unified Banking bietet Potenzial für Geschäftsmodelle „Beyond Banking“ —

Unified Banking



Zielbild

- Das gemeinsame System steht im Vordergrund
- Gaps zum Angebot banknaher Lösungen werden geschlossen (z.B. ID-Lösungen/Bank-Login)
- Ablösung der Legacy-Systeme durch neue zentrale Plattform
- Anbindung neuer Services „Beyond Banking“

Allianz geht mit neuer Multi-Banking-App in die Offensive – Attacke auf die Bankenwelt —

Best Practice Allianz

DIGITALE KONKURRENZ

Attacke auf die Bankenwelt: Allianz geht mit neuer Multi-Banking-App in die Offensive

Europas größter Versicherer will noch 2020 eine neue Finanzplattform starten, die den Angeboten der großen Geldhäuser Konkurrenz machen soll.



Carsten Herz

29.01.2020 - 09:18 Uhr • 13 x geteilt



Frankfurt. Oliver Bäte ist nicht unbedingt als wortkarg bekannt. Der 54-Jährige Vorstandschef von Europas größter Versicherung kann schnell und eloquent über vielerlei Themen sprechen. Wenn es indes um die Vorbereitungen der Allianz für eine geplante neue Finanzplattform geht,





Vielen Dank!

Andre Standke

+49 176 21257941

standke@thede-consulting.com

THEDECONSULTING

thede-consulting.com © 2020