



1

**SENACOR**

## **PLATTFORMTREND IM OPEN BANKING**

Neue Chancen durch offene Marktplätze und API-fizierten Produkten

Profitcard, Berlin – 22.06.2021 | Ann-Katrin Stehle, Senior Consultant

2

OPEN BANKING

SENACOR

**Banken wollen sich auf den Ausbau einer digitalen Plattform konzentrieren**

**93%**

Banken sehen PSD2 als Chance.

**60%**

Banken wollen bis 2025 eine eigene digitale Plattform aufbauen.

**34%**

Banken wollen ihre Produkte auf fremden Plattformen anbieten.

Lünendonk, Senacor (2020): Digital Outlook 2025: Financial Services – Strategien von Banken & Versicherungen für den Weg in eine digitale Zukunft

3

3

ERKENNTNISSE

SENACOR

**Ungleichgewicht von vielen Plattformen und wenigen Third Party Providern erkennbar**



**INSIGHT #1**

Alle wollen Open Banking.

**INSIGHT #2**

Viele wollen eine Plattform anbieten.

**INSIGHT #3**

Wenige wollen ihre Produkte anderen Plattformen anbieten.

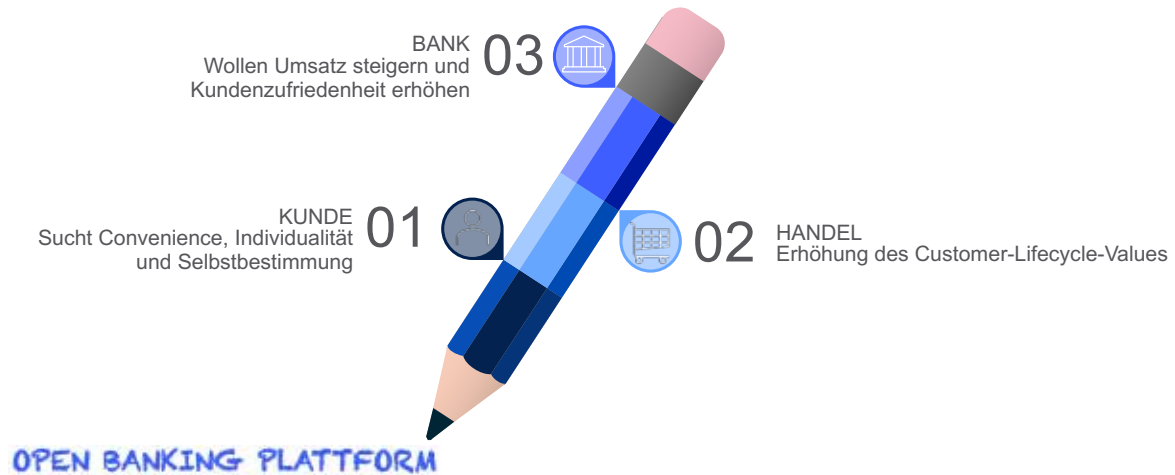
4

4

ERWARTUNGEN

SENACOR

**Ziel der Open Banking Plattform ist eine *win-win*-Situation für die gesamte Wertschöpfungskette – Kunde, Handel und Finanzinstitute**



5

5

THESE #1

SENACOR

**Plattform muss um den Kunden herum entwickelt werden und Wettbewerb zulassen**

STELLE DEN KUNDEN IN DEN MITTELPUNKT

Baue die Plattform um den Kunden, nicht um die Produkte.

BAUE DIE BESTE PLATTFORM

Um im Markt kompetitiv zu sein, muss die Plattform den Erwartungen der Kunden gerecht werden. Die User Experience muss den Marktstandard mehr als nur erfüllen.

VERTREIBE EXTERNE PRODUKTE

Damit der Kunde immer das für ihn beste Angebot findet, muss die Plattform für Wettbewerber offen sein. Produkte vom Plattformanbieter stehen somit in direkter Konkurrenz zu externen Angeboten.



6

6

THESE #2

SENACOR

**Produkte müssen auf (einzelne) Kundenbedürfnisse fokussiert und vollständig API-fähig sein**

**BIETE PRODUKTE IN FREMDEN PLATTFORMEN AN**

Stelle Produkte für Plattformen bereit, die bereits jetzt eine große Reichweite haben.

**ENTWERFE FOKUSSIERTE, EINFACHE PRODUKTE**

1 Kundenbedürfnis = 1 Produkt

**BIETE DIE PRODUKTE VOLLSTÄNDIG ÜBER API AN**

Die bereitgestellten Produkte können vollständig von anderen Plattformen via API verkauft- und gesteuert werden.

7

7

TAKE AWAYS

SENACOR

**Was wir mitnehmen können...**

- 01** Die Bedürfnisse des Kunden müssen im Mittelpunkt stehen.
- 02** Wir alle müssen entlang der gesamten Wertschöpfungskette miteinander kooperieren.
- 03** Open Banking benötigt ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Plattformen und Angeboten.



8

8

Mehr Insights über zukünftige Entwicklungen in der Finanzszene sind in der aktuellen Digital Outlook 2025 Studie von Senacor & Lünendonk nachzulesen



Hier geht's zur Studie: <https://senacor.com/article/luenendonk-studie-digital-outlook-2025-financial-services/>



KONTAKT

Ann-Katrin Stehle

Senior Consultant

T +49 151 7283 40 13  
[ann-katrin.stehle@senacor.com](mailto:ann-katrin.stehle@senacor.com)

[www.senacor.com](http://www.senacor.com)



Christiane Neumüller

Partnerin

T +49 175 1147 943  
[christiane.neumueller@senacor.com](mailto:christiane.neumueller@senacor.com)



Enthaltene Grafiken sind bereitgestellt von vectorjuice / Freepik