

PSD2 in der Praxis: Wie Kunden dank ihrer Datenhoheit von neuen Services profitieren

Mehrwerte für Konsumenten,
für Unternehmen und für die Gesellschaft

Vorwort

Zahlungen und Bankgeschäfte werden dank Digitalisierung immer bequemer. Zahlungsdienste sind vielfältig in digitale Angebote integriert, was E-Commerce erheblich erleichtert und beschleunigt. Durch die Zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2), die in Deutschland am 13. Januar 2018 als Zahlungsdienstleistungsgesetz (ZAG) in Kraft getreten ist, wird Zahlungsverkehr einfacher. Die PSD2 schafft einheitliche Regeln für Zahlungsdienste und Zahlungsdienstleister, harmonisiert den Verbraucherschutz und ermöglicht mehr Wettbewerb zwischen Banken und Nichtbanken. Die Konsumenten können von besseren und günstigeren Angeboten und Mehrwertleistungen profitieren. Ein weiteres Ziel der PSD2 ist mehr Sicherheit im Zahlungsverkehr: Seit dem 14. September 2019 müssen Zahlungsdienstleister die „starke Kundenauthentifizierung“ verwenden.

Die für das Verhältnis zwischen Dienstleistern und Banken wichtigste Veränderung durch die PSD2 ist die Öffnung bisher geschlossener Bankkonten für neue Dienstleistungen in der Bankeninfrastruktur. Banken sind verpflichtet, anderen Banken und spezialisierten Dienstleistern mit BaFin-Erlaubnis Datenschnittstellen zur Verfügung zu stellen und Dateneinsicht zu geben. Dienstleister können so neue Endverbraucherservices bereitstellen. Abhängig vom Nutzen der Services entscheidet der Konsument, was mit seinen Daten passiert und wer diese wann zu welchem Zweck einsehen kann – ganz im Sinne des europäischen Gedankens der Datensouveränität. Die PSD2 stärkt die Hoheit des Verbrauchers über seine Konto- und Zahlungsdaten. Die Verwendung der Daten ist auf den jeweiligen Dienst bezogen und in Umfang und zeitlicher Dauer beschränkt.

Im Wettbewerb um den Kundenkontakt und damit die Kundenbindung in digitalen Prozessen entstehen derzeit viele Angebote. Zahlungsdienstleistungen werden künftig noch stärker in den digitalen Kauf integriert: Kunden müssen nicht mehr aus beschränkten Abwicklungsangeboten wählen; stattdessen stellen Finanzdienstleister dem Kunden im richtigen Moment das passende Angebot zur Verfügung. Die Zahlungsabwicklung läuft reibungslos im Hintergrund, und der Konsument hat ein unterbrechungsfreies Einkaufserlebnis. Diese wahrgenommene größere Bequemlichkeit stärkt die Kundenbindung.

Fintech-Unternehmen wie finAPI unterstützen Anbieter dabei, ihre digitalen Dienstleistungen neu aufzustellen und kundenfreundliche Mehrwertservices zu schaffen. finAPI gehört zu den Pionieren dieser Entwicklung und wurde als einer der ersten Fintechs von der BaFin als Kontoinformations- und Zahlungsauslösedienst zugelassen. Die Ursprünge des Unternehmens liegen bei der Umsetzung von Personal Finance Management (PFM). Mittlerweile ist finAPI auch ein Vorreiter beim Angebot PSD2-konformer Schnittstellen und entsprechender Data Intelligence. finAPI ermöglicht es Dienstleistern, im Auftrag und mit Zustimmung des Kunden dessen Kontodaten zu analysieren und die Daten für neue Services auszuwerten, und es unterstützt Banken dabei, ihren PSD2-Verpflichtungen nachzukommen. An der Schnittstelle zwischen Kunde und Unternehmen ermöglicht finAPI mehr Convenience und Sicherheit und unterstützt damit positiv den digitalen Wandel unserer Gesellschaft.

Dieses Whitepaper zeigt die vielfältigen Möglichkeiten, wie sich die PSD2-Anforderungen in Use Cases kundenorientiert umsetzen lassen.

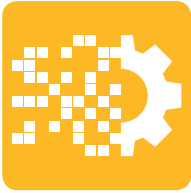
Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Vorwort | 2 |
| I. Faktencheck | 4 |
| PSD2-Timeline | 7 |
| II. Datenhoheit für den Konsumenten | 8 |
| Digitale Customer Journey | 9 |
| III. Use Cases | 12 |
| Banken | 13 |
| Zahlungsdienste und E-Commerce | 15 |
| Telekommunikation und Energie | 15 |
| Versicherungen | 16 |
| Vergleichsplattformen | 16 |
| IV. Kurzportrait, Kontaktanschrift finAPI | 17 |

I. Faktencheck

finAPI ist eine Antwort auf aktuelle wirtschaftliche und gesellschaftliche Herausforderungen. Neben der fortschreitenden Digitalisierung und dem veränderten Konsumverhalten sind dabei auch die Regulierung – Stichwort PSD2 – und die Datensicherheit zu berücksichtigen.

Digitale Transformation



Insbesondere die Bankenbranche verändert sich rasant durch die Prozessdigitalisierung und den zunehmenden Wettbewerb von Zahlungsdiensteanbietern, Fintechs und branchenfremden Unternehmen. Bank- und Zahlungsprozesse verbinden sich mit anderen digitalen Angeboten auf Plattformen zu einem digitalen Ökosystem, das Konsumenten integrierte und je nach Bedarf nützliche Lösungen zur Verfügung stellt.

Gesellschaftlicher Wandel



Der digitale Wandel führt auch zu gesellschaftlichen Veränderungen. Erste Auswirkungen sind deutlich spürbar. So ist der Stellenwert von Vertrauen und Sicherheit gestiegen. Ein sicherer Umgang mit Daten, der Schutz der eigenen Identität und die Stärkung der Datensouveränität jedes Einzelnen rücken mehr und mehr in den gesellschaftlichen Diskurs.

Regulierung



Die Zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Service Directive 2 – PSD2) wurde in Deutschland durch das Zahlungsdiensteumsetzungsgesetz (ZAG) in nationales Recht umgesetzt. Das ZAG trat am 13. Januar 2018 in Kraft. Die PSD2 regelt die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs europaweit einheitlich, stärkt den Wettbewerb – auch durch Nichtbanken –, verbessert die Sicherheit von Zahlungen und stärkt den Verbraucherschutz.

Schnittstellen



Banken müssen anderen Banken und zertifizierten Unternehmen wie finAPI eine PSD2-konforme Schnittstelle (Banking API) zur Verfügung stellen. Application Programming Interfaces (APIs) sind die Basis für neu entstehende Multibanking-Angebote.

Technologie



Die Verpflichtung zur starken Kundenauthentifizierung und zur Öffnung der Zahlungskonten für Dritte wurde in den technischen Regulierungsstandards der Europäischen Kommission (Regulatory Technical Standards – RTS) näher spezifiziert. Diese traten am 14. September 2019 in Kraft. Mit der finAPI-Schnittstelle Access-to-Account (XS2A) können Banken die regulatorischen Anforderungen der PSD2 einfach umsetzen.

Neue Geschäftsmodelle



Banken, Fintechs und viele weitere Branchen entwickeln für die Kunden neue Dienstleistungen und Services, die auf der Nutzung und Verknüpfung unterschiedlicher Datenquellen basieren. Dadurch entstehen Komplettlösungen für den Kunden wie Multibanking, „Beyond Banking“ oder Personal Finance Management, die genau an seinen Bedarf angepasst sind.

Sicherheit



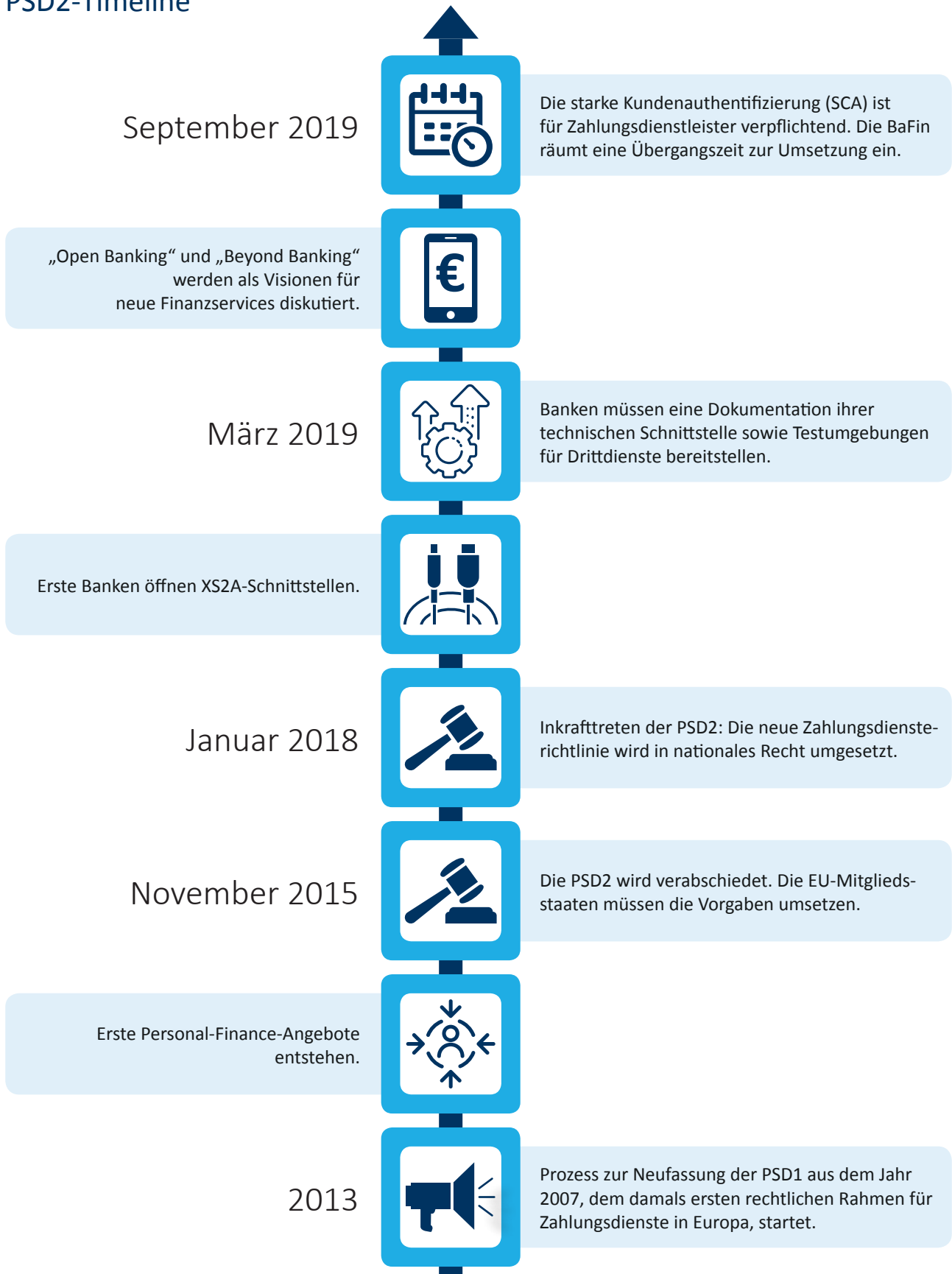
In der digitalen Welt gewinnen Themen wie digitale Sicherheit, Betrugsprävention und sichere Identitäten an Bedeutung. Kontodaten können in diesem Zusammenhang dazu dienen, die Identität eines Nutzers sicher festzustellen. Ein Beispiel ist die sichere Identifizierung über ein PSD2-konformes Girokonto-Login, das der Kunde selbst auslöst. Auch Zahlungen im Internet werden durch die PSD2 sicherer. Seit dem 14. September 2019 ist bei allen Onlinezahlungen eine Zwei-Faktor-Authentisierung durch den Kunden erforderlich.

Echtzeitdaten



PSD2 und SEPA Instant Payments sind zwei voneinander unabhängige Vorhaben der europäischen Regulierung, eröffnen aber in Kombination miteinander viele neue Möglichkeiten. Durch die Analyse der Kontodaten über eine PSD2-konforme Schnittstelle mit Zustimmung des Kunden erhält der Händler eine Zahlungsgarantie in Echtzeit. Die transferierte Summe kommt mit der Zahlungsauslösung unmittelbar beim Empfänger an. Im E-Commerce verkürzt sich bei Vorkassenzahlung die Zeit bis zur Lieferung deutlich. Auch Zahlungen zwischen Privatpersonen sind ähnlich wie mit Bargeld ohne Verzögerung möglich.

PSD2-Timeline



II. Datenhoheit für den Konsumenten

Die Regulierer haben sich nicht nur den fairen Wettbewerb zum Ziel gesetzt, sondern wollen auch sicherstellen, dass Konsumenten die Hoheit über ihre Kontodaten erhalten und in einem veränderten, digitalen Ökosystem selbstbestimmt agieren können. Vielen Konsumenten sind aber weder die Möglichkeiten noch die Rahmenbedingungen bewusst. Die Entwicklung hat gerade erst begonnen, viele Anwendungen werden bereits genutzt.

Digitale Customer Journey



Digitale Customer Journey

Banken



Immer mehr Banken bieten ihren Kunden dank PSD2-konformer Schnittstellen eine digitale Kreditantragsprüfung an, mit der Kunden online bequem und schnell zum Kredit kommen, sofern sie alle Voraussetzungen erfüllen. Sie müssen dafür nur einem einmaligen Datenaustausch zustimmen. Weitere Banken und Drittanbieter offerieren ihren Kunden Multibanking-Anwendungen und Apps für das Personal Finance Management mit unterschiedlichen Aggregierungs-, Filter- und Analysefunktionen. Kunden mit Konten und Depots bei mehreren Banken erhalten so immer einen aktuellen Überblick über ihre finanzielle Situation.

Zahlungsdienste und E-Commerce



Das Internet ist für viele Konsumenten die zentrale Einkaufsmeile. Viele Onlineshops punkten bei Konsumenten durch exzellente und schnelle Services. Dank PSD2-konformen Datenaustauschs können Kunden, wenn sie es wünschen, noch einfacher online einkaufen und von einer größeren Vielfalt an Zahlungsmöglichkeiten profitieren. Außerdem schützen PSD2-konforme Angebote wie „GiroIdent“ Konsumenten wie Händler vor Identitätsbetrug.

Telekommunikation und Energie



Wer günstigere Tarife für das Telefon oder für den Strom sucht, wird auf Vergleichsportalen schnell fündig. Vielfach stört dabei aber noch die umständliche Dateneingabe der persönlichen Nutzungsgewohnheiten. Kunden können dem Portal einen Blick in ihre monatlichen Kontobuchungen gewähren, um die entsprechenden Daten herauszufiltern.

Falls ein privater Haushalt in einem Monat viele Rechnungen gleichzeitig begleichen muss, können Telefon- und Stromkosten zu einer temporären Überbelastung werden. Kunden, die ihrem Anbieter per PSD2-Freigabe nachweisen können, dass sie bald wieder zahlungsfähig sind, profitieren von besseren Angeboten oder einem Zahlungsaufschub.

Digitale Customer Journey

Handel



Der stationäre Handel kann dank PSD2-Zugang und mit Zustimmung des Kunden prüfen, ob die finanzielle Situation des Kunden eine Ratenzahlung oder einen Zahlungsaufschub erlaubt. Damit können die Händler ihren Kunden erweiterte Zahlungsmodalitäten anbieten.

Versicherungen



Wer Versicherungen oder Vermittlern einen Blick auf sein Konto erlaubt, profitiert von günstigeren Tarifen und einem besseren und passgenaueren Versicherungsschutz. Datendienstleister analysieren die Kontobewegungen und filtern daraus alle Prämienzahlungen mit den entsprechenden Versicherungsverträgen heraus. Die Versicherer stellen dem Kunden auf Basis dieser Informationen ein optimiertes Angebot zusammen.

Wohnungsanmietung



Wer eine Wohnung anmieten will, muss dem Vermieter in der Regel seine Identität nachweisen und einen Bonitätsnachweis zum Beispiel mit Hilfe der SCHUFA-Bonitätsauskunft erbringen. Darüber hinaus wird in der Regel ein Gehaltsnachweis gefordert. Dieser lässt sich anhand der aktuellen Kontobewegungen erbringen, und zwar dank PSD2-Diensten auch bequem online.

III. Use Cases

Es geht um Kundenzentrierung: Einige Branchen profitieren bereits von den neuen Bankschnittstellen und offerieren ihren Kunden innovative Mehrwertdienste sowie schnellere und bequemere Services. Darunter sind vor allem Banken, Zahlungsdienstleister und E-Commerce-Händler, Telekommunikations- und Energieunternehmen sowie Versicherungen. Künftig dürften sich weitere Anwendungsmöglichkeiten in zahlreichen Branchen ergeben.

Banken

Digitale Kreditanträge

Die neuen PSD2-Schnittstellen unterstützen Banken bei der Digitalisierung von Kreditantragsprozessen. Konsumenten können dank Onlinedatenzulieferung aus ihrem Konto bequemer und schneller Kredite beantragen und erhalten zumeist unmittelbar eine Antwort auf ihre Anfragen. Die Voraussetzung dafür ist, dass der Kunde Einblick in sein Gehaltskonto bei seiner Hausbank gewährt. Anwendungen wie die von finAPI erfassen dann für den angegebenen Zeitraum sämtliche Kontobewegungen und Salden und kategorisieren diese nach Einnahmen- und Ausgabearten. Daraus wird eine Haushaltsrechnung erstellt, die zusätzlich zu einer SCHUFA-Auskunft zeigt, ob der Kunde die erforderliche Zahlungsfähigkeit für den gewünschten Kredit hat.

Solche digitalen Kontoprüfungsprozesse haben viele Banken in ihre Antragsstrecken integriert. Bereits heute nutzen diesen Service bei einzelnen Banken über 60 Prozent der Antragsteller, wobei von weiterem Wachstum ausgegangen werden kann. Die Kunden kommen so bequemer zum gewünschten Kredit. Die Alternative wäre die Versendung von Kontoauszügen oder der persönliche Weg zur Bank. Diesen Aufwand erspart die digitale Kontoprüfung durch finAPI.

Wie eine aktuelle Studie von PwC zeigt, haben Banken bei der Digitalisierung und bei der Industrialisierung ihrer Geschäftsprozesse insgesamt noch Nachholbedarf („Industrialisierung des Kreditgeschäfts 2019“). So taxieren die Wirtschaftsprüfer den Industrialisierungsgrad des Kreditgeschäfts im deutschsprachigen Raum auf 40 Prozent. Angesichts des Kostendrucks können sich Kreditinstitute solche Effizienzlücken nicht leisten. Die Unterschiede zwischen einzelnen Instituten sind erheblich: So liegt die Spanne im Privatkundengeschäft zwischen 30 Prozent und 87 Prozent des

Potentials, der Durchschnitt beträgt 48 Prozent. Im Firmenkundengeschäft sind nur 31 Prozent des Industrialisierungspotentials ausgeschöpft. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland damit deutlich hinter den angloamerikanischen Instituten. Auch spanische Banken sind schon weiter.

Multibanking und „Beyond Banking“

PSD2-Dienstleister unterstützen Banken auch dabei, Multibanking-Angebote für ihre Kunden einzurichten. Beim Multibanking geben Banken ihren Kunden auf Wunsch einen kompletten und aktuellen Finanzüberblick über deren sämtliche Bankverbindungen, Konten und Depots. Soweit der Kunde dies wünscht und seiner Bank den Datenzugang zu seinen Konten bei unterschiedlichen Banken gewährt, aggregieren Anbieter wie finAPI die Salden und Depotpositionen aller Konten. Sie führen diese dann zu einem virtuellen Gesamtkonto oder -depot zusammen. Somit erhält der Kunde bei seiner Hausbank einen Überblick über seine komplette Vermögensstruktur. Mit den von seiner Bank zur Verfügung gestellten digitalen Werkzeugen kann der Kunde dann sein Vermögen anschaulich bezüglich Struktur und Entwicklung analysieren.

Mit solchen Multibanking-Apps positionieren sich Banken im Wettbewerb gegenüber spezialisierten Finanzmanager-Apps und anderen Drittanbietern. Das Kreditinstitut wird zum digitalen Finanz-Advisor und bietet seinen Kunden einen wertvollen Zusatzservice. Der Bankkunde wiederum kann sich darauf verlassen, dass die Dienstleistungen direkt aus seinem Bankkonto initiiert werden und nicht indirekt über eine externe App. So ist der Schutz des eigenen Kontos gewährleistet. Die Banken haben in dieser Hinsicht einen ganz klaren Vorteil: den Vertrauensvorschuss der Konsumenten. Der Vorteil für die Banken ist ebenso deutlich: Sie behalten die Kunden-

schnittstelle und werden für den Kunden zum zentralen Finanzcockpit.

Noch einen Schritt weiter als Multibanking gehen „Beyond Banking“-Lösungen. Banken bauen digitale Plattformen oder ganze Ökosysteme auf, in denen sie Kunden Bankdienstleistungen gemeinsam mit Produkten von Partnerunternehmen und sogar Wettbewerbern anbieten. Damit gehen sie über die Grenzen klassischer Bankdienstleistungen hinaus. Ziele sind eine stärkere Kundenbindung und die Nutzung neuer Geschäftsmodelle.

Gemäß einer Studie von Accenture von 2019 („How banks can thrive in an API economy“) sind APIs (Application Programming Interfaces) der „digitale Klebstoff“ für die neuen Banken-Ökosysteme und die Basis für neue Geschäftsmodelle von Banken, Neobanken und anderen Dienstleistern. In einer agilen Finanzinfrastruktur verknüpfen Banken und andere Unternehmen ihre Systeme miteinander und ermöglichen ganz neue Dienstleistungen. APIs bilden den Kern dieser Entwicklung.

Neben eigenen APIs entsteht die Dienstleistung „API as a Service“, die es auch kleinen Banken und Unternehmen ermöglicht, an diesen Entwicklungen teilzuhaben. Anbieter von „API as a Service“ sind unter anderem auch Banken.

PSD2-Schnittstelle

Banken sind gemäß PSD2 verpflichtet, den durch die Konsumenten autorisierten Dienstleistern Einblick in Kontoinformationen zu gewähren oder die Durchführung gewünschter Aktionen zu ermöglichen, zum Beispiel eine Zahlungsauslösung. Dies erfolgt über die Banken-APIs. Eine API ist eine Schnittstelle zwischen zwei bisher nicht miteinander verbundenen Partnern, die es ihnen ermöglicht, dass ihre Softwareanwendungen miteinander kommunizieren und Daten austauschen.

Voraussetzung ist eine PSD2-Erlaubnis der BaFin.

Über solche Bankschnittstellen erhalten lizenzierte Dienstleister – allerdings nur mit Genehmigung oder im Auftrag des jeweiligen Bankkunden – Zugang zu Kontodaten des Kunden, um diesem besondere Services anbieten zu können. finAPI stellt den Banken dafür mit seiner Banking-API eine ausgereifte technische Lösung zur Verfügung, mit der sie ihrer Verpflichtung aus der PSD2 nachkommen können.

Für Banken, Unternehmen und Konsumenten ergibt sich eine Win-win-Situation: Die Banken erfüllen vollumfänglich die Vorgaben der PSD2-Richtlinie, Drittunternehmen beschleunigen ihre Prozesse und optimieren ihre Dienstleistungen, und die Konsumenten erhalten schnell, bequem und sicher zusätzliche Mehrwertleistungen.

Lebenssituationen

Durch die Auswertung von Zahlungseingängen und -ausgängen auf dem Konto kann eine Bank ihre Kunden – mit deren Zustimmung – bestimmten Lebensphasen oder Situationen zuordnen, um ihnen passgenaue Finanzangebote zu machen. So lässt sich mit Hilfe von Predictive Analytics ermitteln, ob in naher Zukunft lebensverändernde Situationen (Life-changing Moments) eintreten werden oder ob sie bereits eingetreten sind.

Für Banken wäre es etwa interessant zu wissen, wann ein Immobilienkauf oder eine Geldanlage geplant ist. Durch Vergleiche mit ähnlichen Kundensegmenten lassen sich aus der Verknüpfung von Daten Rückschlüsse auf künftiges Kaufverhalten ziehen. Der Konsument kann auf diese Weise attraktive Angebote von Unternehmen erhalten.

Zahlungsdienste und E-Commerce

Identifizierung von Kunden

Um die Personenidentifizierung bequemer zu gestalten, können Zahlungsdienstleister und E-Commerce-Unternehmen ihren Kunden neben PostIdent oder VideoIdent auch eine Identifizierung durch ein einmaliges Login in ihr Girokonto anbieten. „GiroIdent“, ein PSD2-konformes Girokonto-Login, das der Kunde selbst auslöst, ist ein Service von finAPI zur Betrugsprävention.

Vielfalt von Zahlungsarten

Eine PSD2-konforme Kontoauswertung kann zusätzlich zur SCHUFA-Auskunft – auch die Risiko- und Zahlartensteuerung von Zahlungsdienstleistern und E-Commerce-Anbietern unterstützen. Abhängig von den erfassten Kontobewegungen des Kunden können Zahlungsdienstleister und E-Commerce-Anbieter entscheiden, welche Zahlungsarten sie dem jeweiligen Kunden anbieten wollen.

Dies gilt insbesondere für die Optionen Rechnungskauf, Lastschriftzahlung und Ratenzahlung, die das Vertrauen in die künftige Zahlungsfähigkeit des Kunden erfordern. Auf Basis einer solchen Kontoauswertung lässt sich somit das Bonitätsrisiko eines Kunden unter Berücksichtigung der aktuellen – nicht auskunfteirelevanten – Kontobewegungen schätzen.

Kunden, die bereits einen Bestellprozess bei einem E-Commerce-Händler angestoßen haben, sind in der Regel bereit, einen Blick in ihr Konto zu gewähren, um dadurch von einer bequemerem Abwicklung und von vielfältigeren Zahlungsverfahren zu profitieren.

Diese Kontoauswertungen mit Zustimmung der Kunden können E-Commerce-Anbieter auch bei der Entscheidung darüber unterstützen, ob sie die Zahlungsabwicklung im konkreten Fall selbst durchführen oder an einen Zahlungsdienstleister outsourcen wollen.

Zahlungsauslösung

Anbieter, die in Onlinekonten Zahlungen auslösen, benötigen ebenfalls eine BaFin-Erlaubnis. finAPI kann als eines von wenigen Unternehmen in Deutschland, entsprechende Zahlungen im Auftrag der Kunden auslösen.

Telekommunikation und Energie

Kundenbindung

Bei Anbietern von Telekommunikations- und Energiedienstleistungen ist die Wechselreue der Kunden recht hoch. Da die Neukundengewinnung in der Regel mit hohen Kosten und Unsicherheit bezüglich des Zahlungsverhaltens der Neukunden verbunden ist, sind die Unternehmen sehr an einer Festigung bestehender Kundenbeziehungen interessiert. Dies gilt auch für Bestandskunden, die mit ihren Zahlungen in Verzug sind, soweit absehbar ist, dass sich das Zahlverhalten bald wieder normalisiert.

Wenn ein säumiger Kunde seinem Energie- oder Telekommunikationsanbieter einen Einblick in seine Kontobewegungen gewährt, kann dieser den Grund für die aktuelle Zahlungsverzögerung feststellen und auch die künftige Zahlungsfähigkeit des Kunden besser einschätzen. Der Anbieter kann risikobehafteten Kunden, von denen er Umsatz- und Ertragspotential erwartet, alternative Zahloptionen anbieten, um sie auf dem Weg des Inkassos nicht endgültig zu verlieren.

Versicherungen

Vertragsoptimierung

Einige Versicherungsgesellschaften bieten ihren Kunden mit Unterstützung von Fintechs wie finAPI eine PSD2-konforme Auswertung ihres Girokontos an, um ihren Versicherungsschutz zu optimieren. Das Verfahren erkennt aufgrund der sichtbaren Prämienüberweisungen die vorhandenen Versicherungsverträge. Wenn ein Kunde einer Analyse und Kategorisierung seines Kontos zustimmt, wird zunächst ein Überblick erstellt, welche Versicherungsverträge bestehen und welche Risiken versichert sind. Die Versicherung kann dem Kunden dann im Rahmen eines „Smart Sales“ passende Angebote machen, um die Prämienzahlungen des Kunden zu optimieren – beispielsweise durch preisgünstigere Tarife – oder um seinen Versicherungsschutz zu vervollständigen und noch vorhandene Risiken zu decken.

Lebenssituationen

Ähnliche wie Banken können auch Versicherer Zahlungseingänge und Ausgänge auf dem Konto des Kunden mit dessen Einverständnis analysieren, um durch Predictive Analytics passgenaue Angebote für den Versicherungsschutz in dessen jeweiliger Lebenssituation zu erstellen. Lifechanging Moments wie eine Veränderung der Familiensituation, ein Immobilienkauf oder die Anschaffung eines Haustiers können einen neuen Risikoschutz erforderlich machen. Der Versicherer hat dann die Möglichkeit, dem Kunden frühzeitig Angebote für den passenden Risikoschutz zu unterbreiten. Damit erspart der Versicherer dem Kunden eine ausführliche Befragung zu dessen Lebensumständen und kann sich stattdessen ganz auf die Beratung konzentrieren.

Auch andere Branchen dürften von solchen Kontoauswertungen mit Zustimmung ihrer Kunden profitieren, wenn sie ihre Angebote genauer auf die Kundenbedürfnisse zuschneiden wollen.

Wohnungsanmietung

Wer eine Wohnung anmieten will, muss dem Vermieter gegenüber gewöhnlich zahlreiche Nachweise erbringen, insbesondere über die eigene Identität und Bonität. Während die Bonitätsauskunft als „SCHUFA-BonitätsCheck“ in elektronischer Form abrufbar ist, muss der Mietinteressent für seine Identität, sein Gehalt und seine bisherigen Mietzahlungen in der Regel Kopien anfertigen, Kontoauszüge ausdrucken, eine Bestätigung seines Vermieters und Arbeitgebers beibringen und die Dokumente einscannen. Dies verursacht einen hohen Aufwand. Außerdem gibt der Wohnungsinteressent damit möglicherweise Daten preis, die der Vermieter nicht kennen muss.

Als Lösung bieten Immobilienplattformen in Kooperation mit Fintechs einen elektronischen Service an, der die geforderten Nachweise automatisch erstellt. Mit Zustimmung des Kontobesitzers werden Gehaltseingänge und Mietausgänge PSD2-konform aus den vorhandenen Kontobewegungen abgelesen. Daraus erstellt der Fintech einen elektronischen Gehalts- und Mietzahlungsnachweis. Der Vermieter erhält somit die gewünschte Bestätigung über die Identität und das monatliche Gehalt des Mietinteressenten und dessen Mietzahlungen an seinen bisherigen Vermieter. Er bekommt aber keinen Einblick in die übrigen Kontobewegungen.

Vergleichsplattformen

Feinjustierung der Angebote

Potentielle Kunden können von den Angeboten auf Vergleichsplattformen stärker profitieren, wenn sie den Plattformen mehr persönliche Informationen zur Verfügung stellen. Eine Analyse der Kontobewegungen des Kunden, beispielsweise durch finAPI und mit Zustimmung des Kunden, kann die Passgenauigkeit der Angebote erhöhen. So kann die Plattform Angebote herausfiltern, die laut kalkulierter Haushaltsrechnung über der Zahlungsfähigkeit des Kunden liegen. Vergleichsplattformen können in diesem Rahmen auch eine Optimierung bestehender Verträge des Kunden, beispielsweise bei Telekommunikations- und Energieunternehmen oder Versicherungen, anbieten. Die Daten hierfür lassen sich in der Regel ebenfalls aus Kontotransaktionen herauslesen.

Zielgenaue Kundenansprache

Vergleichsplattformen können PSD2-konforme Kontoanalysen auch dazu nutzen, Kunden und Interessenten zielgerichtet Angebote zuzusenden. So profitieren Kunden, die bereit sind, solchen Plattformen ihre Kontodaten zur Verfügung zu stellen – beispielsweise gegen eine Prämienzahlung –, von passgenauen Angeboten.

IV. Kurzportrait, Kontakt

- 2008 gegründet am Standort München
- seit 1. Januar 2019 Teil der SCHUFA-Holding AG (75 Prozent)

Mehr als eine Banking-API

finAPI bietet neben dem einfachen Kontoabruf nahezu aller deutschen Banken zahlreiche Zusatzservices wie die Ermittlung von Umsatzkategorien, Personal Finance Management, den digitalen Einkommens-Check für schnellere Kreditentscheidungen und viele weitere.

Einfache und sichere Bankanbindung

Über die zahlreichen REST-Services (Representational State Transfer – REST) können Kontoinhaber verifiziert, Kontoumsätze abgerufen und mit Zusatzinformationen innerhalb kürzester Zeit in Ihre bestehenden Anwendungen integriert werden.

Ausgereifte Technologie

Die Technologie ist seit mehreren Jahren bei zahlreichen Finanzinstituten im Einsatz und wird laufend weiterentwickelt. Profitieren Sie von Experten-Know-how und jahrelanger Erfahrung.

Unterstützung bei Umsetzung und Hotline-Services

Wünschen Sie Support bei der Einbindung unserer Software oder Hotline-Services für den Betrieb? Benötigen Sie eine spezielle Anwendung für Ihr Unternehmen? Sprechen Sie uns gern an!

Kontakt

finAPI GmbH
Adams-Lehmann-Str. 44
80797 München
Phone: +49 89 416177-555
E-Mail: kontakt@finapi.io
Web: www.finapi.io