

# „Gute Basis, selbst innovative Services anzubieten“

Ralf Baust, Head of Banking von NTT Data Deutschland, über den Stand von Banken hierzulande bei den Vorbereitungen auf PSD 2 und zur Frage, ob wirklich jedes Geldinstitut zur Plattform werden kann.

**Europäische Banken müssen ab September 2019 Drittanbietern über eine Standardschnittstelle den Zugang zu Konten gewähren. So sieht es die Zahlungsdiensterichtlinie PSD 2 vor. Sie fordern die Institute auf, die Chancen dahinter zu sehen. Welche sind das?**

PSD 2 bildet die Grundlage für Open Banking. Finanzinstitute können ihren Kunden künftig eine Plattform anbieten, auf der sie alle ihre Konten verwalten – nicht nur die beim eigenen Institut. Als eine solche zentrale Anlaufstelle für sämtliche Finanztransaktionen intensivieren sie bestehende Kundenverbindungen. Überdies legen sie so den Grundstein für neue Geschäftsmodelle. Das könnten etwa Beratungsleistungen sein, die auf einer automatischen Analyse sämtlicher Bankdaten eines Kunden beruhen und die ihm helfen, kostengünstiger einzukaufen oder zusätzliche auf ihn zugeschnittene Finanzgeschäfte zu tätigen. Genauso gut kann ein Finanzdienstleister künftig Backend-Services wie Zahlungs- oder Legitimationsprozesse, die er besonders effizient und kostengünstig ausführt, über Plattformanbieter und sonsti-

ge dritte Zahlungsdienstleister breiter vermarkten. Beispielsweise auch in Kooperation mit branchenfremden Plattformen, etwa von großen Onlinehändlern.

**Bringt PSD 2 denn gar keine Risiken mit sich?**

Natürlich kann es sein, dass Finanzinstitute auf dem Weg zum Open Banking die Hoheit über bestimmte Zahlungsströme oder den direkten Zugang zu manchen Kunden verlieren. Das gilt insbesondere für die jüngeren Zielgruppen, die ihr erstes Konto erst in den kommenden Jahren eröffnen werden. Doch auch bei den Bestandskunden erschwert es das Cross- und Up-Selling, wenn der Kundenkontakt nur noch über die App eines innovativen Fintechs, branchenfremde Plattformen oder andere Geldhäuser läuft. Klassische Banken verfügen dennoch über eine gute Basis, selbst innovative Services anzubieten, mit ihrem Branchen-Know-how und den gewachsenen Kundenbeziehungen.

**Wie beurteilen Sie die Schritte, die Banken bisher in Richtung Plattformökonomie gegangen sind?**

In Deutschland gibt es ja bereits Spezialanbieter, etwa für Zahlungsdienstleistungen. Das ist ein erster Schritt, aber hier handelt es sich um Geschäftsbereichsauslagerungen einzelner Institute, die komplexe und aufwendige Projekte bedingen und das auslagernde Unternehmen eng an den Dienstleister binden. Um von einer Plattformökonomie zu sprechen, benötigen wir noch viel mehr solcher Angebote mit standardisierten Schnittstellen, wie sie durch PSD 2 Pflicht werden. Wir unterstützen Open Banking schon in einigen Märkten mit eigenen Lösungen. Beispielsweise bietet NTT Data Italien mit Demetra eine Open-Banking-Plattform an. Mit diesen Lösungen setzen verschiedene Anbieter, die selbst keine Bank sein müssen, Teilbankservices auf und verknüpfen sie mit den Services anderer Dienstleister auf einer Plattform.

## Kompakt

- Name: NTT Data Deutschland
- Sitz: München
- Kurzporträt: Anbieter von Business- und IT-Lösungen
- Mitarbeiter: 118.000 weltweit
- Kunden aus der Finanzbranche: 8 der deutschen Top-10-Banken

## Ralf Baust

ist Head of Banking von NTT Data Deutschland. In dieser Funktion leitet er das Geschäft mit Banken und Finanzdienstleitern hierzulande. Außerdem berät er die Finanzinstitute strategisch.



© NTT Data Deutschland

### **Laut Bundesbank gab es 2017 in Deutschland noch über 1.800 Kreditinstitute. Wie realistisch ist es, dass aus allen Häusern ein Plattformanbieter wird?**

Das halte ich für eher unrealistisch. Eine Plattform aufzubauen erfordert einen Aufwand, den nicht jedes Haus betreiben kann oder will. Manche, gerade kleinere Institute können vermutlich gut damit leben, dass sie ihre eigenen Kunden bedienen wie bisher sowie ansonsten Kredite und andere Finanzprodukte über die Plattformen Dritter vermarkten. So, wie wir das aus dem Onlinehandel kennen. Außerdem wird es die eine oder andere Privatbank geben, deren Kunden auch in Zukunft persönlich bedient werden wollen.

### **Um ein effizientes Onboarding von Kunden und Drittanbietern zu ermöglichen, sind medienbruchfreie Prozesse und Echtzeitverarbeitung notwendig. In vielen Häusern sind zwar die Anwendungen zum Kunden hin hübsch anzuschauen, nicht aber das Backend. Gibt es überhaupt eine Möglichkeit für Banken, ihre IT ohne einen kompletten Austausch des Kernbanksystems fit für die Zukunft zu machen?**

Das Thema Altlasten ist eine riesige Herausforderung für die IT in der Finanzbranche. Änderungen an diesen zum Teil schon sehr alten Systemen sind nicht nur sehr aufwendig, sondern auch hoch riskant. Wenn die Dokumentation nicht hinreichend vorliegt, müssen die implementierten Prozesse zunächst kostspielig mit den hoffentlich noch vorhandenen Experten nachdokumentiert werden. Sollten die Experten nicht mehr verfügbar sein, bleibt nur, detailliert den Code zu analysieren, unterstützt durch umfangreiches Testen.

### **Ist Outsourcing ein Weg aus diesem Dilemma?**

Theoretisch könnte ein Finanzinstitut einige Kernprozesse natürlich an einen Dienstleister auslagern. Praktisch dürfte

das aber, wie wir an verschiedenen Großprojekten sehen, zumindest bei den Großbanken ähnlich aufwendig sein wie Änderungen an den eigenen Systemen.

### **Gilt das Problem der mangelnden End-to-End-Durchgängigkeit der Systeme auch für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken, von denen viele mittlerweile mit einheitlichen Lösungen ihrer zentralen IT-Dienstleister arbeiten?**

Da müssen wir unterscheiden. Sparkasse ist nicht gleich Sparkasse. Und zwischen den Genossenschaftsbanken gibt es ebenfalls erhebliche Unterschiede, sowohl in der Größe als auch in der Kundenstruktur. Die zentralen IT-Dienstleister

*„Manche, gerade kleinere Institute können vermutlich gut damit leben, dass sie ihre eigenen Kunden bedienen wie bislang und ansonsten Kredite und andere Finanzprodukte über die Plattformen Dritter vermarkten.“*

dieser Organisationen müssen also teilweise sehr unterschiedliche Anforderungen erfüllen, was eine hohe Komplexität der Anwendungen mit sich bringt. Trotzdem ist es freilich ein Vorteil für die einzelnen Institute, dass Änderungen an den Kernprozessen zentral von einem Dienstleister vorgenommen werden. Dies gilt insbesondere für die umfangreichen, weniger wertschöpfenden, regulatorischen Prozesse. ■

**Die Fragen stellte Stefanie Hühlig.**