

OPEN BANKING

UNLOCK YOUR POTENTIAL.

Liebe Leserinnen und Leser,

die Finanzbranche hat in den vergangenen Jahren eine rasante technische Entwicklung erlebt. Sie steht vor einem der größten Umbrüche ihrer Geschichte. Dank neuer Technologien sind Unternehmen in der Lage, sehr passgenaue Lösungen für die individuellen Bedürfnisse und Lebenssituationen ihrer Kunden zu entwickeln. Gerade junge Menschen, die mit dem Internet, mobilen Endgeräten und Social Media großgeworden sind, fragen diese Angebote nach.

Die Möglichkeiten, die sich durch Open Banking ergeben, sind vielfältig und gehen weit über Bankdienstleistungen hinaus. Sie versetzen auch Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnik, Versicherungen, Online-Händler und Unternehmen vieler anderer Branchen in die Lage, selbst neue digitale Anwendungen zu nutzen und ihren Kunden individuelle Services anzubieten. Und doch steht dieser Prozess erst an seinem Anfang: Verbraucher erkennen langsam, welche vorteilhaften Services es gibt und zeigen zunehmend Interesse. Die Anzahl der Nutzer und der Angebote kann und wird noch deutlich wachsen.

finAPI begleitet Unternehmen auf diesem Wachstumspfad. Das Münchner Unternehmen entwickelt bereits seit 2008 Software für Banken und Finanzdienstleister. Auf Grundlage dieser langjährigen Erfahrung entstehen für und mit dem Kunden modernste Software-Lösungen, um Open-Banking-Services in die Dienstleistungen von Unternehmen aus verschiedensten Branchen zu integrieren. Und die Entwicklung neuer individueller und passgenauer Lösungen für Sie und Ihre Kunden steht noch bevor.

Wir wünschen Ihnen eine anregende und spannende Lektüre!

Freundliche Grüße

Dr. Florian Haag

Dr. Martin Lacher

Dr. Felix Lowinski

THEMEN

Editorial	02
Motivation und Wachstumschancen	04 – 09
Use Cases	
Banken	10 – 13
Finanz-Apps	14 – 15
Versicherungen	16 – 17
Handel, E-Commerce & Dienstleistungen	18 – 19
ERP & Buchhaltung	20 – 23
Open Banking aus Nutzersicht	24 – 27
Datensicherheit	28 – 29
Impressum	29

MOTIVATION UND WACHSTUMSCHANCEN

04





Motivation: Wachstumschancen für alle Branchen

Die Öffnung von Bankschnittstellen für Drittanbieter ist einer der größten Umbrüche in der Geschichte des Bankwesens. Über Jahrtausende hinweg waren Banken ein in sich geschlossenes System, das sich auf die eigene Kundenbeziehung beschränkt hat. Doch die Ansprüche der Menschen haben sich geändert. Bankkunden möchten heute selbst bestimmen, was mit ihren Daten geschieht und wie sie diese abrufen und verwalten möchten. Sie erwarten hohe Servicestandards, maßgeschneiderte Angebote und schnelle Lösungen. Dank neuer EU-Regeln können Finanzdienstleister ihren Kunden genau diese Services bieten.

Seit September 2019 verpflichtet die zweite Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) Banken in der Europäischen Union dazu, die bei ihnen geführten Zahlungskonten für die Dienstleistungen von Drittanbietern zu öffnen. Dienstleister sind dadurch in der Lage, neue Services zu nutzen oder diese ihren Kunden bereitzustellen. Doch welche Services werden durch Open-Banking-Technologien möglich? Wie profitieren Bankkunden konkret davon? Wie die Banken? Und wie können Versicherungsgesellschaften, E-Commerce-Unternehmen und andere Drittanbieter die neuen Möglichkeiten für sich und ihre Kunden nutzen?

Als Spezialist für Open Banking und die Analyse von Finanzdaten unterstützt finAPI, einer der führenden Anbieter von Banking-APIs in Deutschland, Banken, Finanzdienstleister und Unternehmen aus anderen Branchen dabei, auf dieser Basis innovative Geschäftsmodelle zu schaffen: Bereits seit dem Jahr 2008 entwickelt und implementiert unser Unternehmen entsprechende Finanzsoftware und Lösungen für B2B-Kunden und deren Anwendungen und Nutzer. Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl an Unternehmensprozessen verschiedener Branchen, die erst durch Open Banking möglich wurden. Dabei bietet finAPI als deutsches Unternehmen ein Höchstmaß an Datenschutz und Sicherheit.

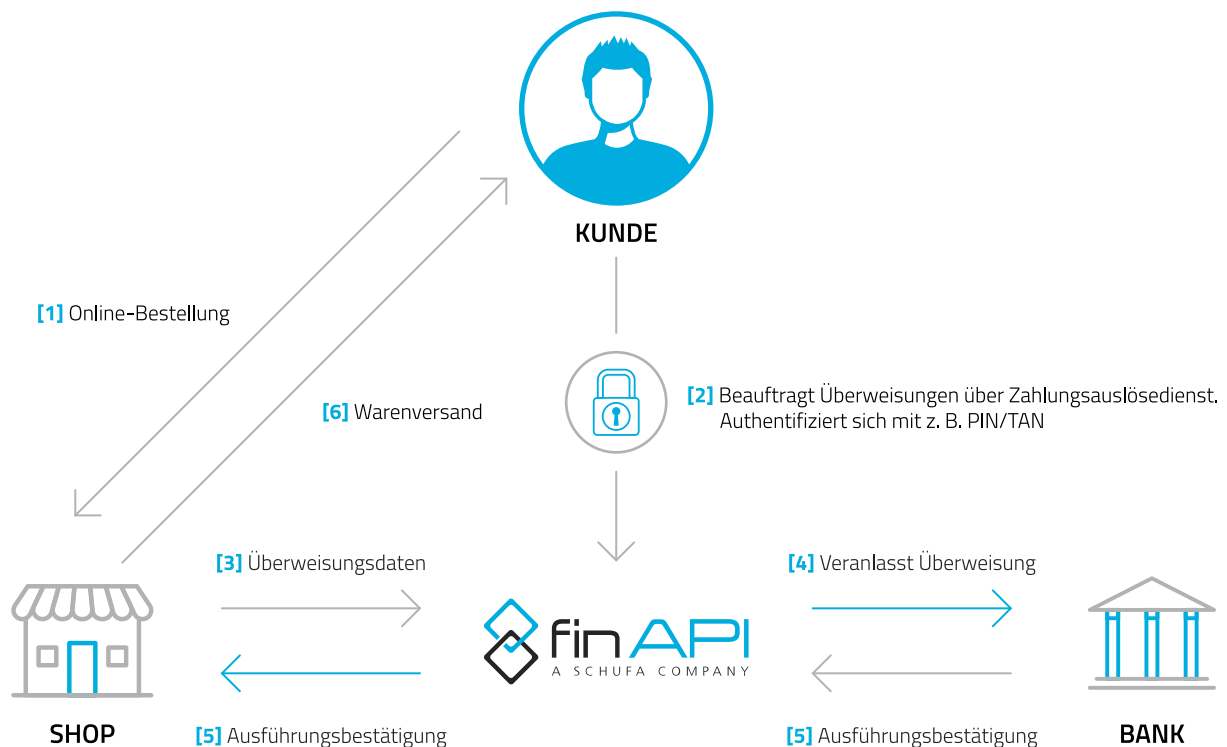
Gepusht durch die PSD2 und die Digitalisierung steigen die Anzahl und die Akzeptanz von Open Banking Use Cases seit Jahren stetig an. Open Banking bietet Unternehmen enorme Möglichkeiten für die Entwicklung innovativer digitaler Services und Produkte bis hin zu ganz neuen Geschäftsmodellen.

Bankenschnittstelle für Kontoabfragen und Transaktionen

Die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2) legt strenge Regeln für Anbieter von Kontoinformations- und Zahlungsauslösediensten fest. Diese können nur dann aktiv werden, wenn die Kontoinhaber dies ausdrücklich beauftragen und den Dienstleistern Zugang zu ihrem Konto gewähren.



Ein Kontoinformationsdienst nimmt im Auftrag des Kontoinhabers Einblick in dessen Konto und verarbeitet je nach Anwendungsfall die benötigten Kontoinformationen. Banken und Drittanbieter bieten ihren Kunden beispielsweise Finanz-Apps zur Anbindung ihrer Konten und Depots mit verschiedenen Filter- und Analysefunktionen. Inhaber von Konten bei mehreren Banken erhalten so immer einen aktuellen Überblick über ihre gesamte Finanzsituation. Weitere Möglichkeiten für den Kontoinhaber sind beispielsweise der Nachweis über seine Bonität oder die Bestätigung seiner Identität über einen „Kontoeinblick“. Kunden von Banken und Drittanbietern profitieren bereits heute von diesen Services – viele weitere sind in der Entstehung.



Ein Zahlungsauslösedienst nimmt ebenso im Auftrag des Kontoinhabers Einblick in dessen Konto. Im Gegensatz zum Kontoinformationsdienst ist dieser aber zusätzlich lizenziert, um im Auftrag des Kontoinhabers Transaktionen (Zahlungen per Online-Überweisung und Lastschriften) auszulösen. Zahlungsauslösedienste sind vor allem im Bereich E-Commerce bekannt: Online-Händler integrieren damit die direkte Zahlungsmöglichkeit per Online-Überweisung in ihren Online-Shop. Der Zahlungsauslösedienst wickelt die Transaktion ab und bestätigt dem Händler, dass die Überweisung erfolgreich initiiert wurde. Dieser kann dann die nächsten Schritte anstoßen und zum Beispiel die Ware versenden.

Eine Schnittstelle. Zahlreiche Zusatzmodule. Unendlich viele Möglichkeiten.

Open-Banking-Dienstleister bieten zwei Arten von Services an: Kontoinformationsdienste und Zahlungsauslösedienste. finAPI ist in beiden Bereichen führend. Das Unternehmen wurde als eines der ersten bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Kontoinformationsdienst registriert und als Zahlungsauslösedienst lizenziert. Mit den unterschiedlichen Produktmodulen ermöglicht finAPI Unternehmen, individuelle Lösungen im Bereich Open Banking zu entwickeln.

Open Banking im Baukastenprinzip

Das **Open-Banking-Modul** bildet die Grundlage. Es versetzt Drittanbieter in die Lage, Konten, Depots und Informationen von Banken und auch Zahlungsdienstleistern wie z. B. PayPal abzurufen. finAPI bietet dabei Zugriff auf alle relevanten Banken in Deutschland, Österreich, der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarn. Über den Kontoeinblick ist der Zugriff auf unterschiedliche Kontoarten möglich, wie etwa Giro-, Tagesgeld- und Sparkonten und darüber hinaus auch Kreditkarten, Depots, Bausparverträge, Genossenschaftsanteile und PayPal-Accounts von Privat- und Geschäftskunden. Das wichtigste Tool ist dabei die PSD2-konforme XS2A-Schnittstelle.

Das **Data-Intelligence-Modul** von finAPI wurde entwickelt, um Finanzdaten umfangreich zu analysieren. Es ermöglicht, Transaktionen zu kategorisieren, Cashflow- und Risikoanalysen durchzuführen sowie Kredit- und Versicherungsverträge zu erkennen. Künstliche Intelligenz in Form von Machine Learning sorgt für präzise Analysen und eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Systeme: Bei der Kategorisierung von Kontoumsätzen wird in den relevantesten Kategorien eine Treffgenauigkeit von bis zu 99 Prozent erreicht.

Mit dem **KYC-Modul** („KYC – Know Your Customer“) sind Kunden und Geschäftspartner über ihre Bankkonten eindeutig und medienbruchfrei zu identifizieren. Je nach erforderlichem Sicherheitsniveau kann das Modul verschiedene Detailtiefen abbilden. Die unterschiedlichen GiroIdent-Produkte unterstützen unter anderem dabei, Betrugsfällen vorzubeugen, das Alter oder Adressen von Kunden zu überprüfen oder Identitäten sicher zu verifizieren, um so z. B. die KYC-Pflicht des Geldwäschegesetzes (GwG) zu erfüllen.

Dank des **Payment-Moduls** können Unternehmen die wichtigsten Zahlungslösungen in ihre Systeme integrieren: SEPA-Überweisungen und SEPA-Sammelüberweisungen sowie SEPA-Lastschriften und SEPA-Sammellastschriften. Das Payment-Modul kann etwa in ihrer Buchhaltung zum Einsatz kommen, um dort Zahlungen auszulösen. E-Commerce-Unternehmen können ihren Kunden dadurch medienbruchfreie und sichere Online-Zahlungen per Überweisung oder Lastschriftinzug anbieten.

Die Kombination der Module bietet Unternehmen eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten entlang der gesamten Digital Customer Journey – weit über reine Bank- und Finanzdienstleistungen hinaus. Dank des Baukastenprinzips lassen sich vielfältige Set-ups konfigurieren. Wie davon etwa auch E-Commerce-Anbieter, Versicherungen und Telekommunikationsunternehmen profitieren, erfahren Sie auf den kommenden Seiten.

Die wichtigsten Begriffe auf einen Blick

Open Banking bezeichnet den Zugang zu Bankkonten für Drittanbieter. Diese können abhängig von ihrer Lizenzausprägung bei der BaFin auf Kontoinformationen zugreifen oder Transaktionen auslösen.

API steht für Application Programming Interface, also Programmierschnittstelle. Diese Schnittstellen sind der Schlüssel zum Open Banking und versetzen Banken und Drittanbieter in die Lage, Daten und Funktionen zwischen ihren verschiedenen Systemen auszutauschen.

XS2A ist die geläufigere Abkürzung für „Access to Account“ und bezeichnet die Möglichkeiten, über entsprechende APIs spezielle Online-Banking-Angebote zu realisieren.

PSD2 ist eine Abkürzung für die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services Directive 2), die die rechtlichen Rahmenbedingungen des Open Banking definiert. Sie verpflichtet Banken dazu, Drittanbietern Zugriff auf Zahlungskonten zu gewähren, wenn der Kontoinhaber dies wünscht.

Weitere Informationen zum Produktangebot von finAPI finden Sie unter www.finapi.io



USE CASES

10





VitaliyMataha - stockadobe.com

Banken

Open Banking stellt die Bankenbranche vor große Herausforderungen, bietet aber auch Chancen für neue Anwendungsbereiche: Prozesse wie etwa Kreditanträge, die in vielen Banken noch manuell bearbeitet werden, lassen sich dadurch (teil-)automatisieren. In der Folge verringern sich der Aufwand und die Fehlerquote und somit auch die Kosten für die Kreditinstitute. Von den Vorteilen, die je nach Anwendungsfall variieren, profitieren sowohl Banken als auch deren Kunden.

Automatisierte Kreditanträge: das Ende des unnötigen Papierkrams

Ob für das Auto, das Haus oder neue Möbel: Wer einen Kredit beantragen möchte, muss seine finanziellen Verhältnisse offenlegen. Um über den Kredit zu entscheiden, benötigt die Bank einen Überblick über Einnahmen und Ausgaben. Den Beleg darüber fordert sie oft auf Papier an, etwa als „Kopie der letzten drei Gehaltsabrechnungen“.

Das ist ebenso aufwendig wie unnötig. Mit dem **Digital Account Check** von finAPI können Bankkunden die erforderlichen Daten digital und komplett automatisiert übermitteln. Das spart nicht nur Arbeit auf beiden Seiten, sondern ermöglicht auch eine präzise Einschätzung der finanziellen Lage des Antragsstellers: Dank verschiedener Data-Intelligence-Analysen, basierend auf Machine Learning, einem Teilbereich der Künstlichen Intelligenz (KI), kann finAPI die Daten mit einer Treffgenauigkeit von bis zu 99 Prozent analysieren.

Das System analysiert und kategorisiert die Kontoumsätze und erkennt so kreditrelevante Informationen wie Gehalt, Rente oder andere Einnahmen und natürlich Ausgaben für beispielsweise Miete und Wohnen. Auch bereits bestehende Kredite und Finanzierungen werden identifiziert und fließen automatisiert in die Bonitätsprüfung der Bank ein. Das Ergebnis der Prüfung liegt sofort vor. Die Bank spart Bearbeitungszeit bei der Kreditentscheidung und der Kreditnehmer kann bei der Kreditgewährung schneller über das Geld verfügen.

Banken erhalten mit dem finAPI Digital Account Check eine digitale Entscheidungsgrundlage für eine beschleunigte Kreditvergabe. Kreditrelevante Informationen, wie Einnahmen, Ausgaben und Risikofaktoren, werden beim DAC per Kontoanalyse in Echtzeit ermittelt.





Finanz-Apps, Multibanking & individuelle Finanzdienstleistungen

Das Angebot an Finanzdienstleistungen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Jeder zweite Verbraucher nutzte 2020 laut Statista eine Finanz-App auf seinem Smartphone. Die Deutschen nutzen diese Apps am häufigsten, um einen Überblick über die Finanzen zu haben oder um Überweisungen zu machen. Dabei geht dank Open Banking noch viel mehr: vom Haushaltsbuch über Trading bis zur Verwaltung von Versicherungen oder individueller Finanzberatung.

Alles auf einen Blick: ein Cockpit für die persönlichen Finanzen

Die Mehrheit der Deutschen ist Kunde bei mehr als einer Bank. Sie führen ihr Girokonto bei der Bank vor Ort und nutzen eine Kreditkarte der Fluggesellschaft oder des Automobilclubs. Ihre Aktien liegen im Depot bei der Direktbank, der Bausparvertrag bei der klassischen Bausparkasse.

Um dem Wunsch ihrer Kunden nach einem kompletten Finanzüberblick gerecht zu werden, entwickeln Banken, Finanzdienstleister, aber auch Start-ups deshalb Apps oder Finanzanwendungen mit Multibanking-Angeboten. Anbieter wie finAPI aggregieren Finanzdaten von Konten und Depots über die Open-Banking-Schnittstelle und führen diese dann auf Wunsch des Kunden zu einer virtuellen Gesamtübersicht zusammen. Somit erhält der Kunde einen Überblick über seine komplette Vermögenssituation.

Vom digitalen Finanzmanager bis zur individuellen Finanzberatung

Wohnkosten, Versicherungen, Freizeit – um bei der Vielzahl der monatlichen Ausgaben den Überblick zu behalten, unterstützt ein digitales Haushaltsbuch. Besonders einfach und übersichtlich sind Apps oder Online-Anwendungen, die über eine finAPI-Schnittstelle verfügen. Erlaubt der Kontoinhaber dort finAPI einen Einblick auf sein Konto, kann finAPI die Einnahmen und Ausgaben in passende Kategorien einordnen.

Teilt der Kunde die Informationen über seine Einnahmen und Ausgaben mit seinem Finanzberater, profitierte er von einer ganzheitlichen und individuellen Beratung, z. B. bei Geldanlagen, Investitionen in Wertpapiere oder Krediten und Finanzierungen. Auch die von Kunden oft gestellte Frage „wie viel Haus kann ich mir leisten?“ lässt sich für den Bankberater mit Hilfe dieser Daten schneller und leichter beantworten. Ohne großen Aufwand erhält der Kunde die benötigte Information, um gezielt nach Immobilien zu suchen, die für ihn finanzierbar sind.

Der Kreditprozess für die Immobilienfinanzierung kann ebenso über den Digital Account Check automatisiert werden. Die Grundlage dafür bilden echte, fälschungssichere und verlässliche Kontodaten. Vorbei ist die Zeit von Ausdrucken und Kopien, Gehaltsnachweisen und unvollständigen Vertragsordnern, die der Kunde erst mühsam zusammensuchen und der Berater manuell analysieren musste.

Versicherungen

Beim Thema Versicherungen den Durchblick zu behalten, ist für viele Verbraucher nicht einfach. Für welche Versicherungen zahle ich aktuell? Welche sind notwendig? Auf welche kann ich verzichten? Viele beschäftigen sich nur dann mit dem Thema, wenn die Prämie abgebucht wird oder ein Schadensfall eintritt. Das führt häufig zu einem mangelhaften Versicherungsschutz – und auch für Versicherungen ist es dadurch schwierig, Kunden individuell zu beraten und ihnen passgenaue Produkte anzubieten.

Für den bestmöglichen Schutz: Versicherungen optimieren auf einen Klick

Der **Smart Sales Advisor** von finAPI legt die Basis dafür, dass Verbraucher einen strukturierten Überblick über ihre Versicherungsverträge bekommen. Diesen können sie dann auch nutzen, um gemeinsam mit dem Versicherungsexperten ihre Absicherung zu optimieren.

Zum einen stellt das Tool den Status quo dar: Es erkennt Versicherungsverträge, die der Kunde aktuell abgeschlossen hat und kann dem Berater aufzeigen, wo Lücken sind und in welchen Bereichen der Kunde überversichert ist. Zum anderen ist das Tool in der Lage, Veränderungen in den Transaktionen zu erkennen, die auf geänderte Lebensumstände hinweisen können. Diese Veränderungen oder bedeutende Ereignisse, wie die Geburt eines Kindes oder die Aufnahme eines Immobilienkredits, erfordern oft Anpassungen beim Versicherungsschutz und werden deshalb mitunter von Versicherungen als „Life-Changing-Events“ bezeichnet.

Stellt der Kunde dem Versicherungsexperten diese Informationen digital zur Verfügung, müssen sie weder manuell erfasst werden, noch werden sie vergessen oder übersehen. Zudem spart es viel Zeit, die der Versicherungsmitarbeiter stattdessen in die bestmögliche Beratung des Kunden investieren kann.

Versicherungen bietet der finAPI Smart Sales Advisor ganz neue Möglichkeiten zur individuellen Kundenberatung: Mit Zustimmung des Kunden werden per Kontoanalyse Versicherungsverträge sowie versicherungsrelevante Veränderungen in den Transaktionen erkannt.





Handel, E-Commerce und Dienstleistungen

Der Online-Handel umfasst inzwischen fast alle Lebensbereiche: Nach Angaben des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (BEVH) hat der Online-Handel in Deutschland im Jahr 2020 einen Umsatz von 83,3 Milliarden Euro erzielt, fast 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Unternehmen mit effizienten, automatisierten Prozessen profitieren besonders von diesem Wachstum.

Online zahlen wie gewohnt: per Überweisung und Lastschrift

Die Corona-Pandemie hat elektronischen und kontaktlosen Zahlungsarten Vorschub geleistet. Doch auch bei bargeldlosen Zahlungen bevorzugen die Menschen in Deutschland einfache Zahlungsarten, die sie bereits kennen. Mit finAPI können Online-Händler zwei der populärsten Zahlungsmethoden Deutschlands in ihre Shops einbinden: die Online-Überweisung und das Zahlen per Lastschrift.

In den vergangenen Jahren wurden in Deutschland pro Jahr jeweils mehr als sechs Milliarden Online-Überweisungen angewiesen. Beim Online-Shopping funktioniert das genauso einfach wie im Online-Banking. Wählt der Kunde beim Zahlungsvorgang die Option Überweisung aus und klickt auf „jetzt bezahlen“ wird er auf eine gesicherte Seite von finAPI weitergeleitet. Dort loggt er sich mit seinen Zugangsdaten in sein Online-Konto ein und bestätigt die Überweisung mit einem zweiten Authentifizierungsfaktor, zum Beispiel einer TAN. Der Händler bekommt eine Benachrichtigung über die erfolgreiche Initiierung der Transaktion und kann die Waren direkt für den Versand vorbereiten. Noch schneller als Standard-Überweisungen sind Instant Payments, also Überweisungen in Echtzeit. finAPI Instant Payments bringen durch Schnelligkeit, Sicherheit und einfache Nutzung entscheidende Vorteile für Unternehmen – auch gegenüber Wettbewerbern.

Auch SEPA-Lastschriften lassen sich problemlos in Online-Shops integrieren. Wählt ein Kunde diese Methode, kann er direkt online die Erlaubnis zum Bankeinzug erteilen. Der Online-Händler zieht den fälligen Betrag zum vereinbarten Termin vom Kundenkonto ein. Händler können zudem die Option einer Sammellastschrift nutzen, um fällige Beträge von mehreren Kunden in einem Schritt einzuziehen. Das vereinfacht Zahlungsvorgänge in der Buchhaltung.

Identifizierung und Zahlung per Online-Banking in Online-Shops

Beim Verkauf von Produkten wie Medikamenten, Videospielen und Alkohol oder Dienstleistungen wie Lotterien und Glücksspielen ist eine Altersverifizierung gesetzlich vorgeschrieben. Um einen Mobilfunkvertrag abzuschließen, ist eine Identitäts- oder Adressprüfung notwendig. Mit den **Girolent-Produkten** ermöglicht finAPI die digitale Abwicklung solcher Prüfungen direkt über das Online-Banking des Kunden. Und nach erfolgreicher Prüfung kann auch die Zahlung ganz bequem über das Online-Banking erfolgen.

Die Kundenbasis erweitern: die neue Art des Bonitätsnachweises

Bei Telefon-, Gas- und Stromverträgen, Wohnungsanmietungen, aber auch beim Online-Kauf besonders teurer Produkte prüfen Anbieter in der Regel die Bonität ihrer Kunden. Für manche Kunden birgt eine solche Prüfung Probleme. Denn wenn die gelieferten Daten der Auskunftsei dem Anbieter nicht für eine positive Entscheidung ausreichen, wird der gewünschte Vertragsabschluss häufig abgelehnt.

Mithilfe von **finAPI GiroCheck** hat diese Kundengruppe jetzt eine weitere Möglichkeit, die aktuelle Bonität nachzuweisen. Dafür gewährt der Kontoinhaber finAPI einen einmaligen Kontoeinblick. Dabei wird analysiert, ob eine ausreichende Kontodeckung vorhanden ist und ob regelmäßige Zahlungen eingehen. Der Kunde erhält eine vorläufige Einschätzung seiner Chancen, den gewünschten Vertrag zu erhalten. Anhand dieses Ergebnisses kann der Kunde selbst entscheiden, ob der Anbieter eine erneute Prüfung durchführen soll. Übermittelt er die Ergebnisse, entscheidet der Anbieter auf Basis der aktuellen Kontodaten, ob er dem Kunden ein Angebot macht. Gibt der Kunde die Daten nicht weiter, wird der Bestellvorgang beendet.

Der Kunde kann mit dieser Lösung schnell und einfach seine aktuelle Bonität nachweisen, der Anbieter kann neue Zielgruppen erschließen, ohne zusätzliche Risiken einzugehen. So kann er den Kundenstamm vergrößern und die Umsätze steigern.

Zahlungsverzug? Gemeinsame Lösungen finden, wenn es mal hakt

Kunden können in Zahlungsverzug geraten – beim Online-Händler, beim Stromversorger oder beim Telekommunikationsunternehmen. Das bedeutet Stress für den Kunden und das Unternehmen: Ein Mahnverfahren ist teuer, verhandlungsintensiv und führt nicht immer zum Ziel. **finAPI DebitFlex** hilft dabei, ein solches Verfahren zu vermeiden und eine kundenorientierte Lösung zu finden, von der beide Seiten profitieren.

Statt einer Mahnung schickt der Händler eine freundliche Zahlungserinnerung an den Kunden. Diese enthält einen Link zu finAPI. Der Kunde hat dort die Möglichkeit, einen einmaligen Kontoeinblick zu gestatten. Anhand der individuellen Kontodaten ermittelt finAPI, ob der Kunde den fälligen Betrag per Sofortzahlung, Zahlungsaufschub oder über einen persönlichen Ratenplan ausgleichen kann. Stimmt der Kunde der Zahlungsweise zu, erhält das Unternehmen eine kurze Information und das Mahnverfahren ist abgewendet.

Mit finAPI DebitFlex lassen sich Zahlungsrückstände einvernehmlich lösen. Davon profitieren beide Seiten: Das Unternehmen entlastet sein Forderungsmanagement und erhält das Geld ohne ein aufwendiges Verfahren. Der Kunde vermeidet viel Stress mit unnötigen Mahnungen.





Open Banking innerhalb des Unternehmens: Prozessoptimierung in der Buchhaltung

Unternehmen können ihren Kunden dank Open Banking zahlreiche zusätzliche Services bieten. Doch auch interne Prozesse lassen sich mithilfe der Technologie effizienter gestalten. Prozesse in der Buchhaltung oder im Forderungsmanagement lassen sich dadurch weitgehend automatisieren.

Digital statt manuell: die Buchhaltung via Schnittstelle automatisieren

Rechnungen buchen, fällige Forderungen eintreiben, Vorbereitungen für Finanzberichte und -planungen – solche Prozesse verursachen in vielen Unternehmen einen beträchtlichen manuellen Aufwand. Mit der Open-Banking-Schnittstelle von finAPI lassen sich interne Abläufe automatisieren, etwa im Zahlungs- und Forderungsmanagement oder in der Liquiditätsplanung.

Per API-Schnittstelle binden Unternehmen alle Geschäftskonten in ihre Buchhaltungssoftware oder das ERP-System ein. Zahlungseingänge werden automatisch gebucht und übersichtlich dargestellt. Das schafft Transparenz und einen klaren Überblick über die Finanzströme.

Mithilfe von **finAPI Data-Intelligence-Analysen** kann die Liquiditätsplanung automatisiert werden: Dank des vollständigen Überblicks lassen sich Kontobewegungen auswerten. Unternehmen erhalten ein klares Bild von ihren Cash-Reserven als Grundlage für eine komplexe Finanzplanung.

Auch im Zahlungsmanagement bietet Open Banking Unternehmen Möglichkeiten, die Effizienz zu steigern. Lohnzahlungen lassen sich per Sammelüberweisung auf Knopfdruck auslösen. Eingehende Zahlungen von Kunden können automatisiert direkt im ERP-System gebucht werden. Das versetzt Unternehmen auch in die Lage, einen automatischen Zahlungsabgleich durchzuführen. Dieser kann auch als Trigger für nachfolgende Prozesse dienen und beispielsweise den Versand von Mahnungen auslösen.

Verknüpfen Sie Ihr Bankkonto mit der Buchhaltungssoftware über die finAPI-Schnittstelle, um Buchungen und Folgeprozesse, z. B. das Forderungsmanagement, zu digitalisieren und zu automatisieren.

OPEN BANKING AUS NUTZERSICHT

24





Open Banking aus Sicht der Nutzer: großer Bedarf – (noch) wenig Wissen

Ebenso vielfältig wie die Einsatzmöglichkeiten von Open Banking sind die Vorteile für Nutzer: Sie erhalten einen besseren Überblick über ihre Ausgaben und Einnahmen, Konten und Verträge. Sie investieren Geld in Finanzprodukte, die wirklich zu ihnen passen. Sie zahlen einfacher und komfortabler im Internet. Und sie sparen Zeit, Geld und Nerven.

Digitale Finanzservices auf Basis von Open Banking sind aus dem Alltag der meisten Menschen nicht mehr wegzudenken. In einer Umfrage des Bank- und Finanzdienstleisters Mambu gaben acht von zehn Teilnehmern an, mobile Finanz-Apps zu nutzen. In einer Befragung des Branchenverbands Bitkom bezeichnen 86 Prozent der Teilnehmer eine benutzerfreundliche Online-Banking-App als wichtig. 67 Prozent legten Wert auf ein breites Angebotsspektrum beim Online-Banking und 59 Prozent möchten Mobile-Payment-Verfahren über ihr Bankkonto nutzen.

Open Banking hat also längst den Weg auf die Computer und Mobiltelefone der Menschen gefunden. Bankkunden nutzen die Services und wünschen sich weitere Angebote, die ihre Ansprüche erfüllen und zu ihnen passen. Dabei ist vielen jedoch nicht bewusst, dass es sich um Open-Banking-Dienste handelt. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer der Mambu-Umfrage behauptet, noch nie von Open Banking gehört zu haben, mehr als 60 Prozent haben es nach eigener Aussage noch nie genutzt.

Es mangelt also nicht an Diensten und Nutzern, aber an guter Information und Aufklärung. Banken und Anbieter solcher Open-Banking-Anwendungen stehen vor der Aufgabe, diese Lücke zu schließen. Sie müssen zeigen, welche Dienste sie bereits anbieten und welche Vorteile diese den Kunden bieten. Vielleicht wird es auch dann noch Skepsis gegenüber der neuen Technologie geben – aber auch viele aufgeschlossene Nutzer mit großem Interesse an den neuen Angeboten.

Der überwiegende Teil der Nutzer steht Open-Banking-Angeboten sehr offen gegenüber oder nutzt diese bereits – Tendenz steigend. Entscheidend für die Nutzung ist dementsprechend vor allem, den Kunden die Vorteile der jeweiligen Lösung zu erklären.



Dannyjacob - stockadobe.com

Datensicherheit? Aber sicher!

Die Bereitschaft, Daten an Dritte weiterzugeben, ist in Deutschland deutlich geringer als in anderen Ländern. Das Vertrauen in den Datenschutz ist nicht hoch, aber es wächst: In einer Studie des Branchenverbands Bitkom zum Thema Datensicherheit aus dem Jahr 2020 gaben 29 Prozent der Befragten an, dass sie ihre Daten im Internet für sicher oder sehr sicher aufgehoben hielten – dreimal so viele wie noch 2014. Damals hielten 86 Prozent ihre Daten für unsicher, aktuell sind es 68 Prozent.

Besonders vertrauenswürdig im Umgang mit Daten sind Anbieter aus Deutschland. Mehr als die Hälfte der Befragten denkt, dass ihre Daten hierzulande in guten Händen sind. finAPI bekräftigt dieses Vertrauen. Das Unternehmen wurde im Jahre 2008 gegründet und hat seitdem seinen Sitz in München. Die Rechenzentren, die finAPI nutzt, erfüllen alle gesetzlichen Sicherheitsauflagen und befinden sich ebenfalls ausschließlich in Deutschland. Hinzu kommen viele weitere Maßnahmen, mit denen finAPI ein Sicherheitslevel auf Bankenniveau gewährleistet. Derzeit lässt finAPI seine Datenschutzstandards von offizieller Stelle zertifizieren.

Datensicherheit: wichtigste Schutzmaßnahme ist der Nutzer selbst!

Schutzmaßnahmen auf Anbieterseite sind eine Sache. Ebenso wichtig ist jedoch der Beitrag der Nutzer. Diese Erkenntnis ist nicht neu: In der Bitkom-Umfrage zum Datenschutz sehen 86 Prozent der Befragten die Verantwortung für den Schutz ihrer persönlichen Daten im Internet vorrangig bei sich selbst. Und doch fühlt sich ein Großteil der Befragten Internetkriminalität recht hilflos ausgeliefert: Nur 39 Prozent glauben, ihr Smartphone und ihren Computer ausreichend gegen Angriffe schützen zu können. Fast zwei Drittel fürchten, Angriffe gar nicht zu bemerken.

Schutzmaßnahmen von finAPI sind eine Sache. Ebenso wichtig ist der Beitrag der Nutzer selbst. Mit Maßnahmen, wie beispielsweise aktuellem Virenschutz und sicheren Passwörtern, können Nutzer die eigene Datensicherheit zusätzlich erhöhen.



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Möchten auch Sie Open-Banking-Anwendungen anbieten oder in Ihrem Unternehmen nutzen, um interne Prozesse zu automatisieren und zu vereinfachen? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Wir freuen uns, Sie auf Ihrer Reise ins Open Banking zu begleiten.

finAPI GmbH

Adams-Lehmann-Straße 44
80797 München

Telefon: +49 89 41 61 77 55-0

E-Mail: kontakt@finapi.io

www.finapi.io

Geschäftsführer: Dr. Florian Haagen, Dr. Martin Lacher, Dr. Felix Lowinski

Registergericht: Amtsgericht München, HRB 175250

USt-IdNr: DE261708910



www.finapi.io