

# Open Finance: Status und Ausblick

Aktuelle Entwicklungen

Juli 2025

”

„Die Finanzwelt steht vor einem Wandel. Aus einer ehemals geschlossenen Finanzwelt entsteht ein offenes, digitales Ökosystem. Über technische Schnittstellen können Kundendaten systemübergreifend nutzbar gemacht werden – ein zentraler Gedanke des Open Banking.

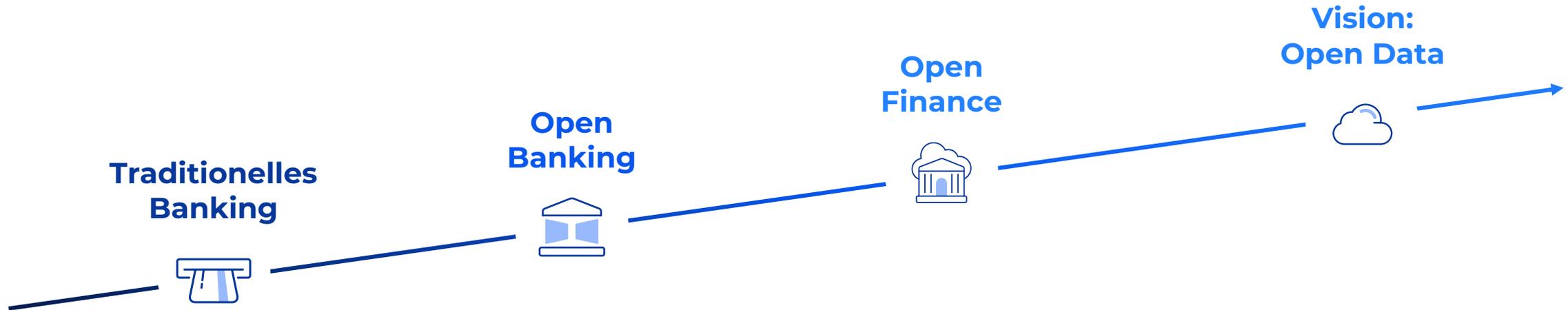
Open Finance geht noch einen Schritt weiter und ermöglicht den sicheren Austausch von Daten über den Zahlungsverkehr hinaus, wie beispielsweise die Nutzung von Versicherungsdaten.“

---

Dr. Carlos Nasher, Managing Partner bei Thede Consulting

 **Thede Consulting**  
Part of Projective Group

# Open Finance hat das Potenzial, das Finanzdienstleistungsangebot in Europa nachhaltig zu verändern



Die geschlossene, regulierte Finanzwelt in Europa hat sich durch Open Banking zu einem **offenen, kundenzentrierten Ökosystem** entwickelt. Banken werden – unter Nutzung vorhandener Daten – von Finanzdienstleistern zu offenen Serviceanbietern, die **Banken, Kunden und Drittanbieter stärker miteinander verbinden**.

Anbieter nutzen über Open Finance die Gelegenheit, **vorhandene Datenassets** – mit Zustimmung des Kunden – **besser zu nutzen und zu monetarisieren**.

Der Einbezug von **Daten aus der Versicherungsdienstleistung** erweitert diesen Rahmen zu einem Open Data -Angebot, in dem die gegenseitige Nutzung von **Daten als Grundlage für digitale und individuelle Angebot** an den Kunden immer selbstverständlicher wird.

# Vision: FDL-Angebots inkl. Open Banking/Open Finance im Jahr 2030

## Einfacher Zugang zu Informationen

Dank Open Finance und die Vernetzung von Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen haben Kunden **zentralen Zugriff** auf ihre Finanz- und Versicherungsdaten – Vertragsdaten sowie Transaktionsdaten.

## Nahtlose Integration von Drittanbietern

Apps und weitere Anwendungen greifen auf die Finanzdaten des Kunden zu, z.B. um dessen Ausgaben zu monitoren, Zahlungen anzustoßen, Geld automatisch zu investieren, Versicherungsverträge dynamisch anzupassen oder Kreditentscheidungen zu automatisieren. Die **Integration ist nahtlos** und erfolgt **automatisch** und für den Kunden **sicher** und nur mit dessen Zustimmung.

## Erhöhte Sicherheit und Datenschutz

Sicherheit ist ein zentrales Thema. Open Finance nutzt **Verschlüsselung, sichere Übertragungswege und Consent-Modelle**, so dass Kundendaten sicher und nur für autorisierte Dienste zugänglich sind. Der Kunde hat volle Kontrolle über den Zugriff.

## Veränderte Angebotsmodelle

Banken und Versicherungen stellen sich einem **transparenten Wettbewerb** und konkurrieren mit Nicht-Banken um das optimalste Kundenerlebnis.



# Die Entwicklung von Open Banking/Open Finance wird durch unterschiedliche Treiber begünstigt

## Wettbewerb

Neue Anbieter und FinTechs verändern das Wettbewerbsumfeld für traditionelle Finanzinstitute und Versicherungen



## Kundenbedürfnisse

Convenience, Sicherheit, hohe Transparenz, geringe Kosten und digitale Prozesse mit hoher Verfügbarkeit als Kernanforderungen



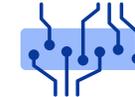
## Regulation

Harmonisierte EU-Rechtsakte (Verordnungen und Richtlinien) ermöglichen Geschäftsmodell-erweiterungen für Banken, Zahlungsdienstleister und Versicherer



## Technologie

Neue Technologien beeinflussen Angebote und verändern mit hoher Dynamik z.T. disruptiv bestehende Strukturen



## Finanzmarkt

”

„Die aktuellen Regulierungsvorhaben der europäischen Kommission zielen darauf ab, den Zahlungsverkehr innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums zu harmonisieren, die Sicherheit von Zahlungsvorgängen zu erhöhen und den Wettbewerb im Zahlungsverkehr zu fördern. Besondere Bedeutung werden PSD3/PSR und FIDA haben.

Für Banken und Zahlungsdienstleister ergeben sich aus diesen neuen Regelungen eine Reihe von Chancen.“

---

Ralf Temporale, Managing Director bei Projective Group



# Erweiterte regulatorische Rahmenbedingungen durch neue Rechtsakte erweitern das Potenzial von Open Finance

## PSD3/PSR

Payment Service Directive 3/Payment Service Regulation

Inhalte:

- Förderung neuer Geschäftsmodelle mit Potenzialen zur Sicherung von Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit
- Stärkung des Verbraucherschutzes durch Anpassung bei Kundenauthentifizierung und Ausweitung der Bankenhaftung
- Vermeidung von Unsicherheiten durch die Harmonisierung des EU-Rechts

## FIDA

Financial Data Access Regulation

Inhalte:

- Stärkung des sicheren Zugriffs auf Finanzdaten
- Förderung von Innovationen für Finanzdienstleistungen, Zahlungssysteme und Bonitätsprüfungen
- Standardisierte Schnittstellen und nahtlose Integrationen in bestehende Systeme und Anwendungen/Dienste Dritter



### Bedeutung von PSD3/PSR und FIDA für Open Finance:

- Harmonisierung des Wettbewerbs und der Geschäftsmodellpotenziale in Europa ermöglicht Skalierung
- Anpassungen der Vorgaben zu technischen Schnittstellen führt zu höheren Standards
- Teilnahme an Financial Data Sharing Schemes für den Zugriff bzw. die Bereitstellung der Daten zwischen Unternehmen erweitert die Nutzungsmöglichkeiten

# Für Anbieter von Finanzdienstleistungen können sich Chancen, aber auch neue Herausforderungen ergeben

## Chancen

- Sichere und transparente **Zahlungsdienste** und Stärkung des **Verbraucherschutzes**
- Unterstützung der Integration neuer **Technologien**
- Reduktion von **Betrugsrisiken**
- Harmonisierung des europäischen **Zahlungsverkehrs**
- Erweiterung des **Zugangs zu Finanzdaten** für Verbraucher und Drittanbieter
- Förderung der Entwicklung **personalisierter Finanzdienstleistungen**
- Erleichterung des **Markteintritts** für neue Dienstleister und **Erhöhung** des **Wettbewerbs**
- Verbesserung der **Effizienz** von Finanzdienstleistungen



## Herausforderungen

- Erhöhte Anforderungen an den Schutz **sensibler Finanz- und Kundendaten**
- Steigende **Sicherheitsrisiken** durch den erweiterten Datenzugang
- Anpassungen von **Geschäftsmodellen** und **Prozessen** notwendig
- Erhöhte Anforderungen an die Erfüllung regulatorischer Vorgaben und die Sicherstellung der **Datenqualität und -integrität**
- Intensivierung der **Kosten** für den Aufbau einer **sicheren IT-Infrastruktur**
- **Steigender Wettbewerb** um die Kundenschnittstelle
- Veränderung der Anforderungen an **Mitarbeiter/Ressourcen**



”

„Die Finanzbranche hat gegenüber anderen Branchen aufgeholt: In Deutschland werden auch bei Banking und Versicherungen zunehmend digitale Angebote bevorzugt. Open Finance kann aus Kundensicht einen An Schub zur weiteren Digitalisierung leisten, muss aber Bedürfnisse des Kunden berücksichtigen.“

---

Hauke Peters, Principal Consultant bei Thede Consulting

 **Thede Consulting**  
Part of Projective Group

# Kunden erwarten von Banken und Versicherungen zunehmend digitale Lösungen und Prozesse



Steigende Nutzerzahlen im **Online-Banking**



Verstärkter Kundenwunsch nach **benutzerfreundlichen Apps**



**Digitale Bezahlverfahren** als Hygienefaktor für Kunden bei der Bankenauswahl



Verstärkter Wunsch nach einfacher, transparenter und **vollumfänglicher Übersicht**



Weiterer Rückgang der **Bargeldnutzung**



Starke Nutzung von **kontaktlosem und digitalem Bezahlen**



Steigendes Interesse an **Kryptowährungen**



Grundsätzlich besteht bei Kunden ein wachsender „Need“ nach digitalen Angeboten der Finanz- und Versicherungsbranche - Open Finance kann Kundenwünsche gezielt bedienen.

# Erfolgsfaktoren aus Kundensicht zur Etablierung von Open Finance-Angeboten



Welche Hürden muss Open Finance beim Kunden überwinden, um erfolgreich zu sein?

- **Verlässlichkeit** – Vertrauen in Anbieter von neuen Dienstleistungen schaffen
- **Sicherheit** – Datenschutz, sichere Kommunikation und Schutz vor Betrug sicherstellen
- **Keine Kosten** – keine direkte Zahlungsbereitschaft des Kunden für Open Finance
- **Consent Management** – Transparenz darüber, welche Daten von wem und wofür verwendet werden
- **Digitaler Need** – Informationen in Echtzeit mit schlanken Prozessen und hoher Convenience
- **Zusatznutzen** – Open Finance muss „mehr“ liefern als traditionelles Banking

”

„Der deutsche FinTech-Markt entwickelt sich weiter – FinTechs bekommen durch die perspektivisch mögliche Anreicherung von Daten aus weiteren Kunde-Bank-Beziehungen die Gelegenheiten, den Kunden vollumfassend über seine Finanzen zu informieren und Schritt für Schritt weitere Produkte zu übernehmen.“

---

Kim Griebel, Manager bei Thede Consulting

 **Thede Consulting**  
Part of Projective Group

# FinTechs etablieren sich weiter auf dem deutschen Markt und verstärken den Wettbewerb für traditionelle Banken

1

## Bankwesen

Der Banking-Bereich ist von einem starken Wettbewerb mit Standardprodukten geprägt und hat aufgrund zunehmender regulatorischer Anforderungen einen höheren Compliance-Aufwand vor sich.



Finanzguru

App für persönliche Finanzverwaltung

2

## Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehr wird von großen Akteuren und B2B-FinTechs dominiert, die White-Label-Lösungen und Account-to-Account-Transaktionen anbieten.

 ratepay

Zahlungsabwickler für E-Commerce

3

## Vermögensverwaltung

In der Vermögensverwaltung besteht ein erhebliches Potenzial für neue Anlageprodukte und neue Richtlinien sorgen für mehr Dynamik im Markt.

 TRADE REPUBLIC

Online-Broker für Aktien und ETFs

4

## Software-Lösungen

Der Markt ist gekennzeichnet durch den Andrang von B2B-FinTechs, die Softwarelösungen und Embedded Finance-Dienstleistungen anbieten.

 taxfix

Online-Steuererklärungstool

5

## Versicherungen

Online und On-Demand-Versicherungen bringen Herausforderungen bei der Kundengewinnung und -bindung und führen zu zunehmender Komplexität bei der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.

 CLARK

Digitaler Versicherungsmakler

# Anbieter von Finanzdienstleistungen werden sich dem Thema Open Finance unterschiedlich stellen müssen

	 <b>Banken</b>	 <b>Versicherungen</b>	 <b>FinTechs</b>	 <b>Payment Service Provider</b>
<b>Assets</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etablierter Ruf und hohes Kundenvertrauen</li><li>• Umfangreiche Bestände an Kundendaten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tiefe Kenntnisse im Bereich Risikobewertung und -management</li><li>• Langfristige Kundenbeziehungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hohe Innovationskraft und Agilität</li><li>• Fokus auf Benutzerfreundlichkeit und Kundenerlebnis</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fortgeschrittene Plattformen für Zahlungsabwicklung</li><li>• Vorhandenes Netzwerk mit Banken und Händlern</li></ul>
<b>Herausforderungen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Integration neuer Technologien und APIs, in Legacy-Systemen</li><li>• Anpassung der Unternehmenskultur für mehr Agilität, Datenoffenheit und Innovation</li><li>• Einhaltung von Datensicherheit und Datenschutzbestimmungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modernisierung von IT-Systemen und Prozessen</li><li>• Anpassung an veränderte Kundenerwartungen in Bezug auf digitale Services</li><li>• Nutzung von Daten aus verschiedenen Quellen zur Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufbau einer nachhaltigen Geschäftsskalierung</li><li>• Navigierung durch komplexe regulatorische Anforderungen</li><li>• Aufbau von Vertrauen bei Kunden traditioneller Banken</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sicherstellung der Transaktionssicherheit und Betrugsprävention</li><li>• Verbesserung des Kundenerlebnisses durch nahtlose Zahlungsprozesse</li><li>• Starker Wettbewerb durch neue Marktteilnehmer und technologische Innovationen</li></ul>



**Nur wenn alle Beteiligte „open“ zusammenarbeiten, hat der Kunde ein echtes Open Finance-Erlebnis!**

# Handlungsempfehlungen für Banken und Finanzdienstleister



## Kundenbedürfnisse

Fortlaufende Verbesserung der User-Experience und Aufbau von Consent Management-Prozessen, um personalisierte und nahtlose Dienstleistungen anzubieten, die den Bedürfnissen der Kunden wirklich gerecht werden



## Partnerschaften

Schließung strategischer Partnerschaften und Kooperationen mit FinTechs und anderen Technologiepartnern, um von der Agilität und Innovationskraft und technischen Assets der neuen Player zu profitieren



## IT-Infrastruktur

Investition in moderne Technologie und robuste IT-Infrastruktur, die die Integration und Nutzung von APIs erleichtern



## Regulatorik

Implementierung von Maßnahmen zum Monitoring der Entwicklung und Einhaltung regulatorischer Anforderungen, um das Vertrauen der Kunden zu halten und zu stärken



## Datenanalyse

Nutzung von vorhandenen Datenpools, um das Kundenverhalten effizient auszuwerten und datengesteuerte Entscheidungen zu Angeboten im Sinne des Open Finance treffen zu können.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Payment-Umfeld, unterstützt Thede Consulting als führende Strategie- und Managementberatung Banken, Zahlungsdienstleister sowie Kunden aus Industrie, Dienstleistung und Handel. Unser engagiertes Expertenteam überzeugt mit spezifischem Fachwissen bei der strategischen Entwicklung von innovativen Geschäftsmodellen sowie digitalen Prozessen. Als Teil der Projective Group begleiten wir unsere Kunden nun in Europa ganzheitlich von der Strategie bis zur erfolgreichen Implementierung innovativer Geschäfts- und Produktkonzepte. Dabei profitieren unsere Kunden von unserem umfangreichen Netzwerk an Experten und Ressourcen.

@ [www.thede-consulting.com](http://www.thede-consulting.com)

 [www.linkedin.com/company/thede-consulting](http://www.linkedin.com/company/thede-consulting)



**Dr. Carlos Nasher**

+49 175 9386725

[nasher@thede-consulting.com](mailto:nasher@thede-consulting.com)



**Hauke Peters**

+49 151 17264921

[peters@thede-consulting.com](mailto:peters@thede-consulting.com)



**Lina Schramm**

+49 160 93511875

[schramm@thede-consulting.com](mailto:schramm@thede-consulting.com)