

# Digitalisierung im Corporate Banking: Wo geht die Reise hin und wie können wir uns für die Zukunft rüsten?

Autor: Kate Pohl, Head of Payments Innovation, ING Wholesale Banking Germany & Austria

Die digitale Transformation könnte der nachhaltigste Treiber für Veränderungen in den Geschäftsmodellen der Banken werden. Junge Technologieunternehmen, die Fintechs, aber auch große globale Unternehmen wie Google, Amazon oder Apple, nutzen ihren Technologievorsprung aus anderen Dienstleistungsbereichen, um entsprechende Features für Finanzdienstleistungen zu entwickeln. Wie wichtig diese branchenfremden Anbieter mittlerweile sind, zeigt sich auch darin, dass sich Aufsichtsbehörden stärker mit den Aspekten digitaler Technologien beschäftigen. Die neue Zahlungsverkehrsrichtlinie PSD 2 stellt dabei einen Meilenstein in der regulatorischen Entwicklung dar.



## Was bedeutet die Einführung der PSD 2 für Banken?

Im Januar 2018 tritt die EU-Zahlungsdienst-Richtlinie PSD 2 in Kraft. In dieser Richtlinie werden Banken erstmal dazu verpflichtet, Schnittstellen (APIs) einzurichten, die es so genannten TPPs – (Drittanbietern, also etwa auch Fintechs) ermöglichen, auf Wunsch des Bankkunden Zahlungen zu veranlassen oder Kontoinformationen abzurufen. Die neuen Mitspieler können den Bankkunden auf diese Weise eigene digitale Dienstleistungen anbieten. PSD 2 wirkt damit wie ein Katalysator für die Veränderung der etablierten Geschäftsmodelle, denn sie zwingt die Banken zur Öffnung ihres wichtigsten Assets, der Kundenbeziehung.

Fintechs und globale Technologieunternehmen stehen angesichts der bevorstehenden Umsetzung der PSD 2 in den Startlöchern. Sie sind häufig agiler als die Banken, vor allem Fintechs fokussieren sich in der Regel nur auf eine oder wenige Dienstleistungen. Hinzu kommt eine grundsätzlich andere Organisationsstruktur. Fintechs sind weniger darauf ausgerichtet, ausgereifte Lösungen zu präsentieren, sondern vor allem schnell und flexibel zu agieren um die Lösung immer wieder anpassen und so direkter und gezielter auf Kundenanforderungen reagieren zu können.

Wenn Banken nicht zu reinen Back-Office-Anbietern werden wollen, sollten sie handeln und umfassende Mehrwertdienstleistungen anbieten, um für ihre Kunden innerhalb des Kerngeschäfts relevant zu bleiben.

## Was können Banken tun?

Dazu können sie selbst neue Kundenanforderungen aufnehmen und zeitnah umsetzen. Wie im Retail Banking wird auch im Corporate Banking Convenience, die bequeme Abwicklung von Finanzgeschäften, zu einem entscheidenden Faktor im Wettbewerb um Kunden. Entscheider in den Unternehmen brauchen heute einen schnellen Zugriff auf die wirklich relevanten Informationen, das gilt nicht zuletzt für Treasury und Finance.

Mit Lösungen wie der ING Wholesale Banking Plattform „Inside Business“ haben sie Funktionen wie Zahlungsverkehr oder Kreditmanagement im Blick, können Transaktionen durchführen und Reports erstellen. „Inside Business“ erlaubt einen Zugriff über jedes beliebige Endgerät rund um die Uhr. Hier hat der Kunde einen Mehrwert, den ihm nur seine Bank bietet.

Banken können solche Instrumente entweder selbst entwickeln oder die Kooperation mit Fintechs intensivieren. Ihre Ausgangsposition ist dabei nicht schlecht: im Gegensatz zu den Wettbewerbern aus dem Fintech- oder Global Tech-Bereich verfügen sie über langjährige Kundenbeziehungen und kennen deshalb die Kundenanforderungen und Besonderheiten. Und dann ist da nicht zuletzt das Thema Vertrauen: ob Kunden aus dem Corporate-Bereich sich ohne weiteres Anbietern öffnen wollen, die für sie bisher weitestgehend unbekannt sind, ist ungewiss. Werden die Dienstleistungen jedoch durch die eigene Bank angeboten, bestehen weniger Akzeptanzprobleme.

## ING Wholesale Banking begrüßt die PSD 2

Die Umsetzung der PSD 2 macht Fintechs als Lösungsanbieter im Unternehmenskundengeschäft interessant. Durch die Kooperation mit ihnen können Banken Produkte und Dienstleistungen anbieten, die sie so heute noch nicht im Angebot haben. ING Wholesale Banking begrüßt deshalb die Einführung der PSD 2.

Wir wollen die offenen Punkte der Richtlinie möglichst schnell geklärt sehen, um die Anforderungen umsetzen zu können.

So ist noch unklar, wie der Registrierungsprozess der Drittanbieter ablaufen wird und wie häufig sie auf die Kundendaten zugreifen dürfen. Auch die Definition der Schnittstellen (APIs) ist noch unbefriedigend.

Im Worst Case müssten Drittanbieter verschiedene Schnittstellen für unterschiedliche Banken einrichten, was die Abläufe unnötig verkomplizieren würde. Eine weitere Verzögerung der Einführung oder ungeklärter Punkte, die in einigen Jahren eine Folgerichtlinie notwendig machen würden, sind aus unserer Sicht kontraproduktiv. Auch wenn die PSD 2 für Banken eine Änderung in ihren Kundenbeziehungen darstellt, ist Aussitzen keine Lösung. Vielmehr sind Banken gut beraten, die Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen, die das neue regulatorische Umfeld bietet.

Die PSD 2 wird, durch die von ihr forcierte Öffnung von Banken, Innovationen sowohl im Retail Banking als auch im Corporate Banking vorantreiben. In Folge des wachsenden Drucks von Fintechs und Tech Giganten, die in das klassische Bankengeschäft eindringen, werden sich Banken stärker an Kundenanforderungen ausrichten und umfassende Mehrwertdienstleistungen und -produkte anbieten müssen. Fintechs sind für Banken dabei natürliche Partner und können ihnen dabei helfen, hier erfolgreich zu sein. Mit Innovationsstärke, Beweglichkeit und Konzentration auf den Customer Benefit werden den Banken auch in der neuen Welt für ihre Kunden relevant bleiben.



Kate Pohl ist als Head of Payments Innovation Deutschland und Österreich für den Bereich Wholesale Banking der ING tätig. Sie kam vor zweieinhalb Jahren mit dem Ziel zur ING, ein schlagkräftiges Transaction Services Sales Team für Deutschland und Österreich aufzubauen. Vor ihrem Start bei der ING war Kate Pohl seit 2008 als Head of Global Transaction Services bei der Citigroup tätig. Davor arbeitete sie in verschiedenen Positionen bei der ABN AMRO Bank und im Bereich Corporate Payment Services für die Chase Manhattan Bank AG. Ihre Karriere begann Kate Pohl bei der Irving Trust Company in New York City, als Verantwortliche für Korrespondenzbanken in Europa.