



Massgeschneiderte Open Finance Strategie

Wissen, wo Sie stehen. Wissen, wohin Sie wollen.

Viele Banken wissen, dass Open Finance relevant ist, aber nicht, wo sie konkret stehen, welche Use Cases wirklich zählen und was als nächstes zu tun ist. Steigende Kundenerwartungen und wachsender aufsichtsrechtlicher Druck verlangen klare Antworten. Gleichzeitig entsteht eine neue Interaktionsschicht: Kundinnen und Kunden werden zunehmend über persönliche AI-Agenten mit ihrer Bank interagieren. Damit wird die API vom technischen Kanal zur eigentlichen Kundenbeziehung. Wir entwickeln Ihre Open-Finance-Strategie, zugeschnitten auf Ihr Geschäftsmodell, Ihre Kundenbasis und Ihre IT-Infrastruktur, damit Sie nicht reagieren, sondern gestalten.

UNSER BEITRAG

Oepfelbaum hat im SFTI Sounding Board an der Referenzarchitektur für den Zugriff von AI-Agenten auf Schweizer Open-Finance-APIs mitgearbeitet. Wir kennen die Standards deshalb nicht aus der Anwenderperspektive, sondern aus der Definition.

HERAUSFORDERUNG

- Wachsende Erwartungen verschiedener Kundengruppen an digitale Schnittstellen zur Bank und fehlende Klarheit darüber, welche Use Cases echten Business-Mehrwert liefern.
- Die Kundenschnittstelle verschiebt sich: AI-Agenten konsumieren APIs, nicht E-Banking-Oberflächen. Ohne agentenfähigen Zugang wird die Bank zur unsichtbaren Backend-Lieferantin.
- Der Nutzen von AI hängt am Datenzugang. Ohne aggregierte Sicht über Konten, Depots und Vorsorge bleiben AI-Initiativen Insellösungen ohne Kundenrelevanz.
- Bestehende Consent-Modelle bilden agentischen Zugriff nicht ab: Es fehlen Agenten-Identität, feingranulare Capability-Berechtigung und nachvollziehbarer Widerruf.

LÖSUNGSANSATZ



Zielbild: Eine zukunftsgerichtete, auf Ihr individuelles Geschäftsmodell zugeschnittene Open-Finance-Strategie, die Datenzugang und AI-Nutzung zusammen denkt: kein weiteres Konzeptpapier, sondern eine belastbare Entscheidungsgrundlage.



Umsetzung: Bewertung, welche Rolle Ihre Bank in einer agentenvermittelten Kundenbeziehung einnimmt: Anbieterin der Intelligenz, Lieferantin der Daten oder beides. Diese Entscheidung bestimmt Investitionen, Partnerschaften und Architektur.

BUSINESS IMPACT



Neue Geschäftspotenziale: Transparenz bezüglich Positionierung im Open-Finance-Umfeld sowie potenzieller Differenzierungsstrategien. Identifikation und Priorisierung konkreter Opportunitäten für neue Ertragsquellen, Partnerschaften und AI-fähige Datenprodukte.



Innovationsbasis: Technologische und strategische Grundlage für Ökosystem-Teilnahme, Partnerschaften und neue Geschäftsmodelle. Beantwortung der Fragestellung welche Funktionen AI-Agenten Dritter angeboten werden, wie der Zugriff kontrolliert und bepreist wird.



Kundenbindung: Besseres Kundenerlebnis jenseits klassischer Bankgrenzen als nachhaltiger Differenzierungsfaktor. Wer die aggregierte Datensicht hält, kontrolliert auch die Grundlage für personalisierte Beratung.