



Richtlinie über Zahlungsdienste (PSD2) – ein strategischer Wendepunkt?

PSD2: eine EU-Regulierung unter vielen? Nein! Der Regulator betritt mit dieser Richtlinie Neuland: Erstmals ist die Forcierung des Wettbewerbs eine wesentliche Motivation für den Markteingriff.

Die PSD2 öffnet den Markt im Zahlungsverkehr für neue Dienstleistungen und damit die Tür für den Wettbewerb etablierter Institute. Im Kern müssen Finanzdienstleister Systemzugänge schaffen, um Dritten im Kundenauftrag automatisiert Zugriff auf deren Kontoinformationen zu gewähren ... und das alles mit paneuropäi-

scher Reichweite! Wenn man so will, gleichsam ein Auftakt zum „Open Banking“.

Da hilft kein Jammern – vielmehr liegt in der Regulierung auch eine Chance, etwa über erweitertes Data-Analytics neue Kunden zu gewinnen und das Cross-Selling-Potential besser auszuschöpfen.

Die PSD2 ist eine paneuropäische Regulierung, die Finanzdienstleister vor deutliche Herausforderungen stellt: Die termingerechte Umsetzung der Anforderungen zum Stichtag im Januar 2018 erfordert von allen etablierten Marktteilnehmern große Anstrengungen. ➔

Worum es geht? Die Grundlagen der überarbeiteten Richtlinie über Zahlungsdienste (PSD2) auf einen Blick

Mit der Einführung der ersten Richtlinie über Zahlungsdienste (PSD1) wurde ein erster Meilenstein zur Schaffung eines EU-weiten Binnenmarktes für den Zahlungsverkehr erreicht. Die PSD2 soll diese Grundlagen nun hinsichtlich des Anwendungsbereichs und des Einbezugs von bisher nicht regulierten Drittanbietern (Third Party Provider = TPP) erweitern sowie Vorgaben für Sicherheit und Authentifizierung ergänzen.

Der Regulator verfolgt dabei u.a. folgende Ziele:

- Verbesserter Verbraucherschutz
- Steigerung des Wettbewerbs
- Sicherstellung von Wettbewerbsgleichheit
- Förderungen von Innovationen

Dazu erfasst die PSD2 mit ihrem verbreiterten Fokus auch Dienstleister und Zahlungsformen, die bisher nicht reguliert waren.

Die PSD2 muss bis Januar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Bis zu diesem Zeitpunkt müssen betroffene Finanzdienstleister auch die Compliance sicherstellen. Vorgaben der EBA zu den Regulatorischen Technischen Standards (RTS) für Sicherheit und Authentifizierung sollen jedoch frühestens im Oktober 2018 bzw. spätestens Anfang 2019 vorliegen (s. Abb. 1).

Die Schlüsselkomponenten

Diese vier Schlüsselkomponenten beinhaltet die PSD2:

1. Erweiterung des Geltungsbereichs
Mit der Erweiterung des Geltungsbereichs werden nicht nur weitere Service-Provider-Kategorien in die Regulierung einbezogen, sondern auch sogenannte „One Leg Out“-Transaktionen¹ – unabhängig von der Währung – berücksichtigt.

2. Account Information Service Provider (AISP – Kontoinformationsdienste)
Auch bei AISP handelt es sich um eine neue Kategorie von Dienstleistern. Sie ermöglichen den Kunden, Informationen verschiedener Konten vollautomatisiert abzufragen und in real-time aggregiert zur Verfügung zu stellen. Dazu erhält der Provider Zugang zu den Kundendaten bei den jeweiligen kontoführenden Instituten.

3. Payment Initiation Service Provider (PISP – Zahlungsauslösedienste)
Mit den PISP definiert der Regulator eine neue Kategorie von Zahlungsdienstleistern. Mittels eines PISP können Kontoinhaber Zahlungen vom eigenen Konto ausführen lassen, ohne direkt mit dem kontoführenden Institut in Kontakt zu treten.

4. Sicherheit
Die neu definierten Services gewähren Dritten Zugriff auf Systeme von Kreditinstituten und damit Zugang auf Kundendaten. Durch den erleichterten, automatisierten Zugang werden auch die Sicherheitsanforderungen erhöht. Aus diesem Grund wurden strengere Richtlinien definiert und weniger Ausnahmen zugelassen.

Darüber hinaus schafft der Aufbau eines Registers für Zahlungsdienstleister eine zentrale Evidenz.

Die PSD2 könnte den Wendepunkt zur Öffnung des Bankensektors darstellen, dessen reale Effekte bereits ab 2018 sichtbar werden.

Was ist die Perspektive eines „Open Bankings“?

Die Einführung der PSD2 hat wesentliche Auswirkungen auf etablierte Finanzinstitute. Die Forcierung von „Open Banking“ durch den Gesetzgeber ist klar zu erkennen. Dadurch werden Kreditinstitute gezwungen, ihre Plattformen über Schnittstellen zu öffnen, um TPP Zugang zu bisher privilegierten Daten zu ermöglichen (s. Abb. 2).

Mit der Freigabe dieser Daten an TPP werden den Kreditinstituten wichtige Berührungspunkte zu ihren Kunden genommen. Es ist zu erwarten, dass im Schlepptau der Regulierung neue Angebote für Privat- und Geschäftskunden über den Zahlungsverkehr hinaus auf den Markt drängen. ➔

¹ Transaktionen, bei denen nur einer der beiden Zahlungsdienstleister in der EU sitzt.

Abb. 1 – Regulatorischer Zeitstrahl

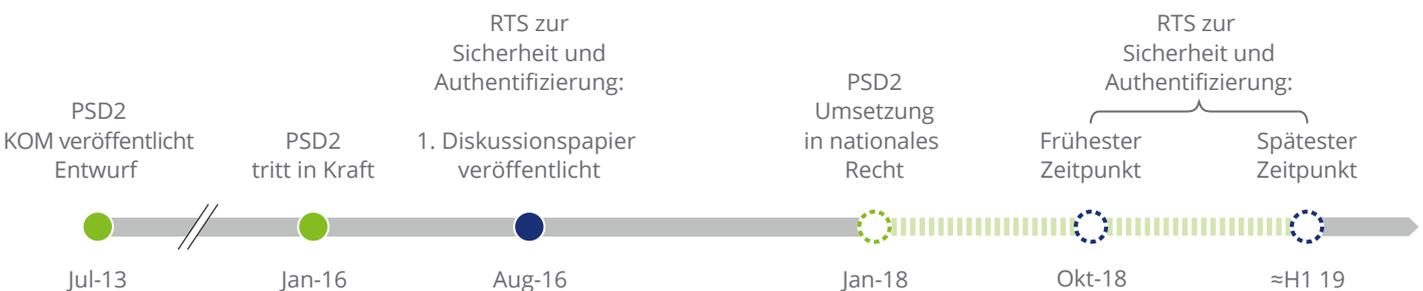
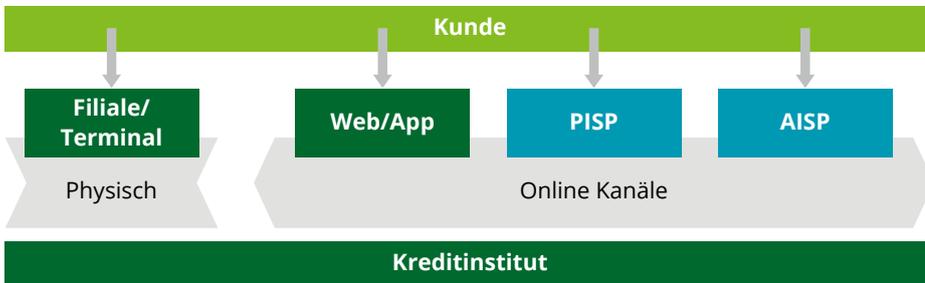


Abb. 2 – Auswirkungen auf Finanzinstitute



Welche Veränderungen bringt PSD2 mit sich?

Für etablierte Marktteilnehmer bedeutet die Richtlinie:

- TPP erhalten direkten Zugang zu sämtlichen Kontoinformationen des Kunden in real-time.
- Zahlungsanweisungen werden im Namen des Kunden und mittels elektronischer Übermittlung von TPP vorgelegt.

Kreditinstitute müssen somit neben den Änderungen bei Geschäftsregeln im Zahlungsverkehr vor allem in Zugänge für neue Dienstleister investieren, um die Compliance mit den neuen Anforderungen sicherzustellen.

Aus der Marktöffnung entstehen potenzielle Risiken:

Kaperung der Kundenschnittstelle

Die Nutzung eines TPP eröffnet dem Kunden den Kontozugang ohne die Schnittstellen des Kreditinstituts zu nutzen. TPP, die auch andere Kreditinstitute sein können, werden so Kontaktpunkte zwischen Kunde und kontoführendem Institut besetzen.

Verlust von Cross-Sales

Der Verlust von Kontaktpunkten zum Kunden birgt Risiken für das Bestands-, aber auch beim Neugeschäft.

Verkleinerung bestehender Profitpools durch neue Anwendungsfälle und Geschäftsmodelle

Perspektivisch ermöglicht der Kundenzugang für Dritte die Entwicklung und Erweiterung bestehender Geschäftsmodelle, bspw. über die Monetarisierung von Daten. Angefangen bei Angeboten zur Preisoptimierung von Produkten bis hin zu Kreditrisikoentscheidungen in Fällen, wo Auskunft-Informationen nicht zur Verfügung stehen.

PSD2 erfordert von Kreditinstituten substantielle Investitionen in die Infrastruktur. Die Identifikation von Chancen aus der Regulierung kann dabei helfen, diese Investitionen zu kompensieren, aber auch das Bestandsgeschäft zu schützen und neue Ertragsquellen zu erschließen.

Mit der Umsetzung der PSD2 müssen von den etablierten Instituten erhebliche Investitionen getätigt werden, um zum Stichtag PSD2-konform arbeiten zu können. Das betrifft vor allem die Themen Sicherheit, Service und IT-Entwicklung.

Auch für Dritte stellen sich mit der PSD2 ebenso ganz neue Herausforderungen:

TPP müssen zukünftig Strukturen schaffen, die sicherstellen, dass regulatorische Anforderungen zuverlässig erfüllt werden. Neue Marktteilnehmer, wie Start-Ups oder branchenfremde Anbieter stehen hierdurch vor erheblichen organisatorischen Herausforderungen. Im konkreten fachlichen Kontext zur PSD2 kommen bspw. folgende Punkte in Betracht:

- Sicherheitsanforderungen bei der Übermittlung von Zahlungsaufträgen, sowohl hinsichtlich der Kundenauthentifizierung, also auch der sicheren Übermittlung an die kontoführende Stelle
- Nachweis dass Zahlungen ordnungsgemäß ausgeführt wurden, um im Streitfall reagieren zu können
- Schutz der Kundendaten, insbesondere die Sicherstellung, dass Informationen nur zur Bereitstellung der Zahlungsdienste Verwendung finden ➔

Kundendaten sind das Potenzial – jedes betroffene Kreditinstitut kann auch Nutznießer der Regulierung werden und vorhandene Daten erweitern bzw. Kunden gewinnen

Durch den Eingriff des Regulators wird sich die Wertschöpfungskette im Zahlungsverkehr verändern. Etablierte Marktteilnehmer stehen vor der Herausforderung, ihren Standort bei dieser Veränderung zu bestimmen. Das Kontokorrent-Konto als bisher exklusives Ankerprodukt in der Kundenbeziehung wird zukünftig auch Geschäftsmodelle Dritter abbilden. Während sich TPP dabei ganz auf die Gestaltung der Kundenschnittstelle konzentrieren können, entstehen für Kreditinstitute zusätzliche Kosten aufgrund der Schaffung neuer Services und deren Integration in die vorhandenen IT-Infrastrukturen.

Aus der Bewertung von Standort und Marktszenarien lassen sich strategische Handlungsalternativen ableiten, bspw.:

- Premium-APIs – also die frühzeitige Investition in gebührenbasierte Services, die TPP gegen Entgelt anbieten können
- Auftritt als Drittdienstleister – Anbieten von TTP-Services, um mit TPP in Konkurrenz zu treten

Eine weitere zentrale Herausforderung ist die steigende Anzahl an technologieorientierten Innovationen.

Diese haben nicht nur neue Bezahlmethoden und Services hervorgebracht, sondern gleichzeitig die Anzahl der Wettbewerber im Markt erhöht. So müssen Kreditinstitute sich heute neben den etablierten auch gegen zum Teil branchenfremde neue Marktteilnehmer behaupten. Diese Akteure decken bisher nicht befriedigte Bedürfnisse ab und konnten so in den letzten Jahren zahlreiche Kunden für sich gewinnen.

PSD2 wird diesen Trend weiter beschleunigen und dabei den Wettbewerb auf eine europäische Ebene heben.

Ihre Ansprechpartner

Frank Thiele

Partner

Tel: +49 511 3023 3306

Mobile: +49 173 6114 657

fthiele@deloitte.de

Jano Koslowski

Director

Tel: +49 211 8772 3127

Mobile: +49 173 6163 339

jkoslowski@deloitte.de

Marc Schmitt

Senior Manager

Tel: +49 69 97137 344

Mobile: +49 151 5800 4372

maschmitt@deloitte.de

Sebastian Meißner

Senior Consultant

Tel: +49 30 25468 5534

Mobile: +49 151 5800 3857

smeissner@deloitte.de



Die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft („Deloitte“) als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen und ihre Rechtsberatungspraxis (Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH) nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für mehr als 244.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.