

... Nils Winkler

Yapital und die Banken: harte Konkurrenz oder Partnerschaft?

Nils Winkler, CEO & administrateur délégué, Yapital Financial AG, Luxemburg

Dass alle Parteien von einer Zusammenarbeit profitieren können, betont der Autor und plädiert ganz klar für eine Sichtweise auf sein Unternehmen als Partner der Bankenbranche. In seinen Augen können Banken ihren Kunden einen Mehrwert bieten, ohne selbst in die Entwicklung neuer Services investieren zu müssen. Für den Bezahlendienst Yapital verspricht er sich im Gegenzug, vom direkten Zugang der Partnerbanken zu ihren Kunden profitieren zu können. (Red.)

Die Frage, ob Yapital als Wettbewerber der Banken angetreten ist oder als deren Partner, stellt sich natürlich. Der Finanzsektor entwickelt sich mit enormer Geschwindigkeit weiter. Neue Anbieter für Bereiche wie Zahlungsverkehr, Kreditgeschäft, Vermittlung und Beratung drängen auf den Markt. Mobile Payment wird zum Standard werden – auch wenn Experten noch darüber streiten, wann es soweit ist und welche Technologie sich durchsetzen wird. Digitale Finanzdienstleister steigen zunehmend in den Markt ein und beeinflussen zwangsläufig auch die Geschäftstätigkeit der traditionellen Banken. Dennoch, und das ist wichtig: Yapital sieht sich in erster Linie als Mitspieler der Banken und nicht als Gegenspieler.

Warum? Weil wir vor allem großes Potenzial in der Zusammenarbeit mit Banken sehen. Weil wir – neudeutsch – eine Win-Win-Win-Situation sehen. Weil wir als innovatives Cross-Channel-Payment von einer Partnerschaft profitieren. Weil der Kunde Vorteile genießt. Weil vor allem auch die Banken einen Nutzen aus der Kooperation ziehen.

Genau deshalb wurde die Yapital-Partner-Wallet entwickelt. Die Idee dahinter: Der Kunde der jeweiligen Partnerbank kann

Yapital mit nur wenigen Klicks mit seinem Bankkonto verbinden. Dieses Konto wiederum wird bei Yapital automatisch als Zahlungsquelle hinterlegt. Für den Kunden wird die ohnehin einfache Registrierung bei Yapital noch einmal stark vereinfacht, da die notwendigen persönlichen Angaben bereits vorliegen. Weiterer Vorteil: Der Bankkunde kann weiterhin alle Leistungen seines Finanzinstituts nutzen, zusätzlich aber auch jene eines innovativen Mobile Payments. Yapital wiederum profitiert vom direkten Zugang der Partnerbanken zu ihren Kunden.

Was aber haben die Banken selbst von einer solchen Kooperation? Ganz einfach: Sie können ihren Kunden ohne große Investitionen einen Zusatznutzen bieten. Sie erweitern ihr klassisches Angebot unkompliziert um ein innovatives Zahlungssystem. Sie sparen Kosten für Entwicklung und Vermarktung einer eigenen Lösung. Beides würde sehr detaillierte Kenntnisse der Wünsche und Anforderungen von Dienstleistungs- und Handelsunternehmen aller Branchen erfordern – und eben nicht



Nils Winkler

nur des Zahlungsvorgangs an sich. Gleichzeitig sichern sich Partnerbanken die Zahlungsbewegungen auf ihren Produkten, zum Beispiel dem Girokonto. Denn dieses Konto ist schließlich bei Yapital als Zahlungsquelle hinterlegt. Besonders wichtig: Die Bank bleibt erste Anlaufstelle für ihre Kunden.

Zusammengefasst macht eine Partnerschaft für alle Beteiligten also weitaus mehr Sinn als ein harter Konkurrenzkampf. Es geht immer darum, das Kundenbedürfnis möglichst umfassend zu befriedigen. Ob nun traditionelles Bankgeschäft oder Mobile Payment: Der Kunde beurteilt ein Angebot immer danach, welchen Nutzen es ihm bringt. Diesem Grundgedanken folgt die Idee der Yapital-Partner-Wallet. Der Kunde bleibt bei seinem ihm vertrauten Geldinstitut und kann weiterhin dessen Leistungsspektrum ausschöpfen. Gleichzeitig hat er die Möglichkeit, eine innovative Bezahlmethode zu nutzen, die besonders attraktiv ist, weil sie ihm nicht nur einen sekundengenauen Überblick über seine mit Yapital getätigten Zahlungen erlaubt, sondern außerdem cross-channel funktioniert, also auf allen Einkaufskanälen einfach, schnell und sicher eingesetzt werden kann. QR-Code scannen, Zahlung bestätigen, fertig.

Ein weiterer Punkt soll nicht unerwähnt bleiben: Banken stehen nicht allein vor der Herausforderung, mit der rasanten Entwicklung auf dem Gebiet der technologiegetriebenen Finanzdienstleistungen Schritt halten zu müssen. Sie haben vor allem ein Imageproblem – manche zu Recht, viele aber auch zu Unrecht. Dieses Imageproblem kann eine Kooperation mit einem innovativen Produkt wie der Yapital-Partner-Wallet lösen helfen.

Es bleibt dabei: Letztlich macht ein Miteinander weitaus mehr Sinn als harter Konkurrenzkampf. Yapital jedenfalls will sich bewusst harmonisch in den Markt einfügen – auch im Bankensektor.