

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

3

MAI 2026 · 73. JAHRGANG



Foto: KI-generiert (Adobe Firefly)

DIGITALER
SONDERDRUCK

FINANZIERUNG

Wie Kreditinstitute das Potenzial von Open Finance nutzen können

Daten als Wettbewerbsvorteil

Torsten Kusmanow, Hendrik Bode
msg for banking ag

Wie Kreditinstitute das Potenzial von Open Finance nutzen können

Daten als Wettbewerbsvorteil

Die Financial Data Access Regulation (FiDA) schafft einen verbindlichen Rahmen für den standardisierten Austausch von Finanzdaten und erweitert damit bestehende Open-Finance-Konzepte deutlich. Die Autoren beleuchten in ihrem Beitrag die Perspektiven verschiedener Marktakteure, strategische Implikationen sowie regulatorische und technische Anforderungen. Zudem werden Datenstrategien, Synergien mit weiterer Regulierung und unterschiedliche Anwendungsfelder entlang von Wertschöpfung, Prozessen und Kundeninteraktion diskutiert. (Red.)

Open Finance, Datenstrategien, digitale Ökosysteme – diese Begriffe prägen seit Jahren die Debatten der Finanzbranche, blieben aber oft abstrakt. Mit der Financial Data Access Regulation (FiDA) schafft die EU nun einen verbindlichen Ordnungsrahmen: Banken, Finanzinstitute und Versicherungen werden verpflichtet, Kundendaten zu Finanz- und Versicherungsprodukten in erheblichem Umfang über standardisierte technische Schnittstellen bereitzustellen.

Obwohl sich die finale Ausgestaltung im europäischen Trilog derzeit verzögert, diskutiert der Markt intensiv – so-

wohl über das disruptive Potenzial der Regulatorik, bestehende Geschäftsmodelle neu zu ordnen, als auch über konkrete Use Cases, mit denen sich datengetriebene Prozesse optimieren und (hyper-)personalisierte Kundenerlebnisse realisieren lassen.

Dieser Artikel nimmt explizit die Perspektive von Kreditbanken, Autobanken und Versicherungen ein. Er zeigt anhand ausgewählter Handlungsfelder, welches disruptive Potenzial die FiDA für innovative Geschäftsmodelle bietet – und benennt zugleich die regulatorischen Risiken sowie technischen Herausforderungen der

Umsetzung. Finanzinstitute, die FiDA frühzeitig in ihre strategische Roadmap integrieren und aktiv Synergien identifizieren, können beides in einen Wettbewerbsvorteil verwandeln.

Bestandteil der Datenstrategie

Im Kern von Open Finance steht die Frage, wie Finanzdaten künftig geteilt, genutzt und kontrolliert werden können, um sowohl für Kundinnen und Kunden als auch für Anbieter einen messbaren Mehrwert zu schaffen. FiDA soll in diesem Kontext den regulatorischen Rahmen für einen standardisierten Datenzugang schaffen, der deutlich über das bisherige Open Banking – angestoßen durch die PSD2-Regulatorik – hinausgeht. Während Open Banking primär Zahlungs- und Kontodaten umfasst, verfolgt Open Finance einen weiter gefassten, sektorübergreifenden Ansatz mit erheblich größerem Datenangebot: Konten, Darlehen, Hypotheken, Ersparnisse, Investitionen in Finanzinstrumente sowie ausgewählte Versicherungsprodukte.

Ergänzt um relevante Daten zur Kreditwürdigkeitsbeurteilung entsteht eine konsolidierte Sicht auf die Vermögens-, Finanzierungs- und Risikosituation des Kunden, die als Grundlage für fundierte Analysen, personalisierte Produktangebote und automatisierte Services integriert werden können. Damit wird erstmals eine durchgängige, datenbasierte Begleitung des Kunden entlang seiner gesamten finanziellen Wertschöpfungskette möglich.

Marktakteure im Fokus

FiDA adressiert nicht alle Finanzinstitute gleich. Je nach Geschäftsmodell, Produktportfolio und Kundenzugang



TORSTEN KUSMANOW

ist Executive Partner/Head of Business Development Retail Banking bei msg for banking ag, Frankfurt am Main.



E-Mail:

torsten.kusmanow@msg.group



HENDRIK BODE

ist Lead Business Consultant bei msg for banking ag, Frankfurt am Main.



E-Mail:

hendrik.bode@msg.group

Abbildung 1: FiDA in a Nutshell



Spekulative Timeline



Anm.: Informationen beziehen sich auf aktuellen Stand des Regulierungsentwurfs.

Quelle: msg for banking ag

entstehen unterschiedliche Ausgangslagen – und damit auch unterschiedliche strategische Implikationen. Ein Blick auf Kreditbanken, Autobanken, Absatzfinanzierer, BNPL-Anbieter und Kreditversicherungen:

Kreditbanken und Autobanken verfügen typischerweise über einen tiefen, aber engen Datenschatz: Kreditverträge, Ratenzahlungshistorien, Fahrzeugfinanzierungen. Was bislang fehlte, ist der Blick auf das Gesamtbild des Kunden – seine Konten bei Hausbanken, Sparverhalten oder weitere Verbindlichkeiten.

FiDA verschafft ihnen erstmals standardisierten Zugang zu genau diesen Daten. Das eröffnet die Möglichkeit, Kreditentscheidungen präziser zu treffen, Cross-Selling-Potenziale zu erkennen und die Kundenbindung über den reinen Finanzierungsanlass hinaus zu verlängern.

Absatzfinanzierer – ob im Handel, bei Elektronikherstellern oder im Möbelbereich – sind in ihrer Datenbasis noch stärker auf den Transaktionsmoment fokussiert. Ihre Stärke liegt in der Nähe zur Kaufentscheidung, ihre Schwäche in der fehlenden Kontinuität der Kundenbeziehung. FiDA kann hier den entscheidenden Hebel liefern. Mit einer konsolidierten Sicht auf die finanzielle Situation des Kunden lassen sich Finanzierungsangebote risikoadjustierter gestalten und der Kontakt über den Kaufmoment hinaus verstetigen.

BNPL-Anbieter stehen unter besonderem Druck. Die Kombination aus wachsender regulatorischer Aufmerksamkeit, steigenden Ausfallraten und zunehmendem Wettbewerb macht eine datengestützte Risikobeurteilung zur strategischen Notwendigkeit. FiDA bietet die Chance, die bisher oft rudimentäre Bonitätsprüfung durch eine echte Finanzstandortanalyse zu erset-

zen – und damit sowohl Ausfallkosten zu senken als auch regulatorischen Anforderungen proaktiv zu begegnen.

Kreditversicherungen nehmen im FiDA-Kontext eine Doppelrolle ein. Als Datenanbieter (Versicherungsprodukte zählen zum FiDA-Scope) und als potenzielle Datenabnehmer. Der Zugang zu konsolidierten Finanzdaten ihrer Versicherungsnehmer – etwa Unternehmen mit Forderungsausfallrisiken – ermöglicht eine deutlich granularere Risikomodellierung und dynamischere Prämiengestaltung.

Was alle vier Akteure verbindet: Sie operieren bislang am Rand des klassischen Bankensektors, verfügen aber über spezialisierte Kundenzugänge und Produkterfahrung. FiDA verschiebt das Kräfteverhältnis – nicht zwingend zu ihren Ungunsten, aber es verändert die Spielregeln. Wer frühzeitig in Datenkompetenz, API-Infrastruktur

und Use-Case-Entwicklung investiert, kann seine Nischenposition in einen strukturellen Vorteil verwandeln. Wer abwartet, riskiert, dass andere – Hausbanken, FinTechs oder Plattformanbieter – diese Zugänge für sich nutzen.

Regulatorische Synergie nutzen

Die FiDA steht nicht isoliert im regulatorischen Raum. Mit der überarbeiteten Verbraucherkreditrichtlinie (Consumer Credit Directive 2, CCD2) tritt zeitgleich ein weiteres Regelwerk in Kraft, das die Anforderungen an die Kreditwürdigkeitsprüfung grundlegend verschärft. Kreditgeber werden verpflichtet, alle verfügbaren und relevanten Datenquellen bei der Bonitätsbeurteilung heranzuziehen – und bei unvollständiger Datenlage im Zweifel zugunsten des Verbraucherschutzes zu entscheiden.

Genau hier entsteht eine strategisch nutzbare Überschneidung: Die über FiDA zugänglichen Finanzdaten – Kon-

ten, Verbindlichkeiten, Zahlungsverhalten, Spar- und Investitionsdaten – liefern exakt die Informationstiefe, die CCD2 für eine regelkonforme Kreditentscheidung einfordert. Wer seine FiDA-Infrastruktur frühzeitig aufbaut, erfüllt damit nicht nur die Datenanforderungen der einen Regulatorik, sondern schafft gleichzeitig die technische und datenseitige Grundlage für die CCD2-Compliance.

Für Kreditbanken, Autobanken, Absatzfinanzierer und BNPL-Anbieter empfiehlt sich daher eine gemeinsame strategische Roadmap, die beide Regulatoriken verknüpft und doppelte Investitionen in Datenzugang, Schnittstellen und Prüfprozesse vermeidet. Die Synergie liegt dabei weniger in der rechtlichen Überlappung als in der gemeinsamen technischen und operativen Umsetzungslogik – standardisierte Datenzugänge, automatisierte Auswertung, dokumentierte Entscheidungspfade. Wer diese Infrastruktur einmal etabliert hat, kann sie für beide Anforderungsprofile nutzen und

gleichzeitig die Grundlage für datengetriebene Produktinnovation legen.

Potenzielle Handlungsfelder und Use Cases

Um das strategische Potential zu heben, müssen institutsspezifisch die passenden Use Cases identifiziert werden – einen Use Case, der für jedes Institut Erfolg bringt, kann es nicht geben. Je nach Produktangebot, Marktauftritt gegenüber den Kunden und Profil der Bank ist das Potential spezifischer Use Cases unterschiedlich ausgeprägt. In den Prozess der Ideengenerierung sollten möglichst alle betroffenen Bereiche der Bank oder Versicherung gleichermaßen einbezogen werden, um von Anfang an eine gemeinsame Vision zu entwickeln – und dies insbesondere horizontal über alle Produktgruppen sowie vertikal über Markt, Marktfolge und IT hinweg.

Ein tieferes Verständnis der FiDA über den aktuellen Hype hinaus ergibt sich erst durch eine genauere Betrachtung

Abbildung 2: Drei unterschiedliche Arten von Use Cases



Konkrete FiDA-Chancen ergeben sich aus der individuellen Abstimmung auf Strategie, Marktpositionierung und internem Setup der Kreditbank.

Quelle: msg for banking ag

der zugrunde liegenden Use Cases. Es ist unrealistisch und bankfachlich nicht sinnvoll, bestehende (IT-)Produkt-Roadmaps für nichtig zu erklären und einen FiDA Use Case mit den aktuellen Trendthemen um KI-Agenten oder Cloud zu erzwingen. Stattdessen gilt es gleichermaßen die Chancen der Produktinnovation, der internen Optimierung von Prozessen auf Basis von neu verfügbar gemachten Daten sowie die Möglichkeit zur Wettbewerbsdifferenzierung für Kreditbanken zu analysieren und in die bestehenden strategischen und technischen Roadmaps zu integrieren.

Verortet man die Chancen der FiDA für eine Kreditbank in eine abstrakte Darstellung der Bank, lässt sich zwischen 3 unterschiedlichen Arten von Use Cases unterscheiden (Abbildung 2):

- Financial Home / Premium Services
- Interne Prozess-Optimierung
- Digitale Beratung, Vertrieb & Marketing

Financial Home / Premium Services: Die FiDA-Verordnung ermöglicht erstmals einen standardisierten, kundenautorisierten Zugriff auf Finanzdaten über Institutionsgrenzen hinweg. Dadurch können Anwendungen entstehen, die Finanzinformationen eines Kunden – etwa zu Konten, Krediten, Investments und Versicherungen – in einer zentralen Übersicht zusammenführen. Je nach Natur der Bank und der Interaktionshäufigkeit des Kunden mit dem digitalen Portal kann dies über diverse Produktkategorien hinweg sinnvoll sein oder sich auf Informationen zu Transaktionsdaten oder zu laufenden Krediten bei Fremdbanken beschränken. Ein solches digitales „Financial Home“ schafft dem Kunden einen attraktiven Einstieg in die digitale Service-Welt der Bank und gleichzeitig für die Bank die Möglichkeit, datenbasierte Premium-Services anzubieten.

Als Premium-Service ist in diesem Kontext ein zusätzlich angebotener, monetarisierter und digitaler Service gemeint, der über das Basis-Modells eines Finanzproduktes hinausgeht.

Für solche erweiterten Services mit erkennbarem Mehrwert sind Kunden bereit, sowohl zusätzliche Daten bereitzustellen als auch entsprechende Gebühren zu akzeptieren. Das sieht man im Markt insbesondere bei angebotenen Kontomodellen mit gestaffelten Mehrwertleistungen, für die teilweise monatliche Entgelte von bis zu 50 Euro verlangt werden.

Ein mögliches Anwendungsbeispiel im Kontext von Kreditbanken ist ein automatisierter Service zur Überwachung bestehender Kreditverträge. Dabei werden Konditionen von Krediten – sowohl bei der Hausbank als auch von eingebundenen Drittinstituten – regelmäßig analysiert, um potenzielle Umschuldungsmöglichkeiten zu identifizieren. Wird ein günstigeres Angebot bei der Hausbank verfügbar, wird der Kunde darüber informiert und er kann den Wechsel digital initiieren. Für Banken eröffnet dies zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten, während der Kunde von verbesserten Konditionen profitieren kann.

Interne Prozess-Optimierung:

Ein zentraler Anwendungsfall, der anschaulich das Potential der Prozessoptimierung aufzeigt, ist der digitale Kreditantragsprozess, der aus Kundensicht einen besonderen Störfaktor enthält: Kunden müssen ihre Finanzinformationen aus unterschiedlichen Quellen manuell zusammentragen und mit teils dokumenten-basierten (beispielsweise PDF-Datei) Anträgen einreichen. Schlecht zugängliche Daten und der hohe Aufwand führen häufig zu Frustration oder Abbrüchen und verhindern sowohl eine explorative digitale Interaktion als auch eine zielgerichtete Produktvermarktung durch Banken.

Mit FiDA könnte dieser Prozess grundlegend automatisiert und der manuelle Aufwand sowohl beim Kunden als auch bei der Bank reduziert werden. Nach ausdrücklicher Zustimmung der Kunden erhalten Banken über standardisierte APIs Zugriff auf umfassende Finanzdaten zu Produkten, die der Kunde bei anderen Fremdbanken führt. Neben Kontoinformationen und

Transaktionsdaten zur Bestimmung des frei verfügbaren Einkommens, des monatlichen Nettoeinkommens oder finanziellen Rücklagen können bspw. Informationen zu bestehenden Krediten, Investmentdepots und Anlageprodukten oder auch Versicherungen automatisiert herangezogen und in die Folgeprozesse integriert werden.

Dadurch können Banken auf Basis aktueller und valider Informationen präzisere Risikobewertungen vornehmen, personalisierte Kreditangebote erstellen und die Kreditentscheidung herbeiführen. Gleichzeitig eröffnet der spartenübergreifende Datenzugriff die Möglichkeit, bestehende Risikomodelle weiterzuentwickeln und das Kreditrisikomanagement effizienter zu gestalten.

Da die Datenfreigabe freiwillig bleibt und keinen Zugang zu Finanzprodukten einschränken darf, sind Anreizmechanismen relevant. Monetäre Vorteile wie Zinsrabatte oder Abschlussprämien könnten Kunden zur Datenfreigabe motivieren. Gleichzeitig ist aber zu bemerken, dass die Bereitschaft, auch sensible Finanzdaten zu teilen, in allen Altersgruppen stetig zunimmt, sofern dem Kunden ein erkennbarer Mehrwert geboten wird. Insgesamt entsteht ein effizienterer und nutzerfreundlicherer Prozess, der sowohl Banken eine fundiertere Bewertung der finanziellen Gesamtsituation des Kunden ermöglicht als auch die kostenintensiven manuellen Prozesse reduziert und Abschlussquoten erhöht.

Digitale Beratung, Vertrieb & Marketing:

Um den Absatz von Versicherungen mithilfe von FiDA zu steigern, steht die Ableitung von Lebenssituationen aus dem Finanzverhalten im Mittelpunkt. Transaktionsdaten, wiederkehrende Versicherungszahlungen oder der Abschluss bestimmter Finanzprodukte lassen sich mithilfe KI-gestützter Analysen interpretieren und in konkrete Vertriebsimpulse überführen. Für Kreditbanken, Autobanken und Absatzfinanzierer sind dabei vor allem jene Versicherungsprodukte relevant, die unmittelbar an Finanzierungs- und Kaufentscheidungen anknüpfen:

- **Restschuldersicherung:** Der Abschluss eines Raten- oder Konsumentenkredits ist ein direkter, datenbasierter Auslöser. FiDA-Daten erlauben eine präzisere Bedarfs einschätzung – etwa anhand der Kredithöhe, der Laufzeit und erkennbarer Einkommensmuster – und ermöglichen ein individuell zugeschnittenes Angebot statt einer generischen Standardpolice.
- **Einkommensschutz:** Regelmäßige Gehaltseingänge, Selbstständigenstrukturen oder Einkommensunregelmäßigkeiten im Transaktionsbild liefern wertvolle Hinweise auf Schutzbedarf und Prämienhöhe. Gerade bei BNPL-Anbietern und Absatzfinanzierern, die bislang kaum Einblick in die Einkommenssituation ihrer Kunden hatten, eröffnet sich hier ein neues Beratungsfeld.
- **Kfz- und GAP-Versicherung:** Autobanken und Händlerfinanzierungen kennen den Kaufzeitpunkt und den Fahrzeugwert exakt. FiDA ergänzt dieses Bild um die finanzielle Gesamtsituation des Kunden und ermöglicht so ein passgenaues, zeitlich ideales Versicherungsangebot – direkt im Finanzierungsprozess verankert. GAP-Versicherungen, die die Differenz zwischen Restkreditbetrag und tatsächlichem Fahrzeugwert absichern, sind dabei besonders naheliegend.

Versicherungsangebote werden dadurch nicht mehr generisch, sondern kontextbezogen und zeitlich passend unterbreitet – was ihre Relevanz und die Abschlusswahrscheinlichkeit deutlich erhöht.

Herausforderungen der FiDA

Auch wenn die Chancen der FiDA in Veröffentlichungen, auf Veranstaltungen und im Markt weitreichend diskutiert und in Vorstudien konkretisiert wurden, ist die FiDA bis dato nicht verabschiedet. Eine Einigung in den Trilog-Verhandlungen zwischen den EU-Organen wurde für Ende 2025 an-

tizipiert, verschiebt sich aber aufgrund akuter, teils weltpolitischer Themen um mehrere Monate. So lange ist FiDA mit einer gewissen Unsicherheit zu betrachten, die auch die Kritiker der FiDA für sich zu nutzen wissen. Die Kritik der FiDA betrifft die fehlende Evidenz des eintretenden Nutzens für den Markt und Kunden sowie den in keinem Verhältnis stehenden Aufwand – sowohl technisch für die Institute als auch organisatorisch über sogenannte Schemes, denen jedes Finanzinstitut beitreten muss.

Schemes regeln neben den technischen Standards und dem Change-Prozess auch die Haftung, das Dispute Management und die Monetarisierung des FiDA-Datenaustauschs. Die nä-

here Betrachtung von Schemes geht über den Fokus dieses Artikels hinaus, dennoch ist wichtig festzuhalten, dass von der erfolgreichen Gestaltung der Schemes – welche in die Hände der Marktteilnehmer gelegt wurde – auch der Erfolg der FiDA-Regulatorik im Markt und die Bildung eines homogenen FiDA-Ökosystems abhängt.

Neben den regulatorischen Unsicherheiten stellen auch die technischen Anforderungen eine erhebliche Hürde dar. Die Anbindung an FiDA-konforme Schnittstellen setzt eine leistungsfähige API-Infrastruktur voraus, die viele Institute erst aufbauen müssen – insbesondere Kreditbanken und Absatzfinanzierer, deren IT-Landschaften historisch gewachsen und selten auf offene Datenarchitekturen ausgelegt sind. Hinzu kommen Anforderungen an Datensicherheit und Datenschutz: Die Verarbeitung sensibler Finanzdaten Dritter erfordert robuste Verschlüsselungs- und Zugriffskonzepte sowie eine reversionssichere Dokumentation der Kundenzustimmungen. Nicht zuletzt ist die Datenqualität ein kritischer Faktor – heterogene Datenformate, fehlende Standardisierung auf Institutsebene und unvollständ-

ge Datensätze können den Nutzen von FiDA-basierten Analysen erheblich einschränken. Finanzinstitute, die diese Herausforderungen frühzeitig adressieren und in skalierbare, sichere Dateninfrastrukturen investieren, legen damit nicht nur die Grundlage für FiDA-Compliance – sondern für eine zukunftsfähige digitale Architektur insgesamt.

Das Potenzial liegt im eigenen Haus

FiDA ist mehr als ein regulatorischer Pflichttermin – sie schafft Fakten und damit konkreten Handlungsbedarf. Für Kreditbanken, Autobanken, Absatzfinanzierer und BNPL-Anbieter markiert die Regulatorik einen strukturellen

»FiDA schafft Fakten und damit konkreten Handlungsbedarf.«

Wendepunkt: Wer das Potenzial frühzeitig im eigenen Geschäftsmodell verankert, gewinnt nicht nur Compliance – sondern Datenkompetenz, Kundennähe und Wettbewerbsfähigkeit gleichermaßen. Die Möglichkeiten reichen von präziseren Kreditentscheidungen über passgenaue Versicherungsangebote bis hin zu einer dauerhaft stärkeren Kundenbindung.

Der Trend zu Open Finance ist nicht aufzuhalten. Die Frage ist nicht ob, sondern wer ihn aktiv gestaltet. Institute, die heute in API-Infrastruktur, Datenarchitektur und Use-Case-Entwicklung investieren, schaffen die Voraussetzungen, um morgen datengetriebene Produkte, personalisierte Beratung und effiziente Prozesse als echten Mehrwert zu liefern – für ihre Kunden und für sich selbst.

Wer die technischen und organisatorischen Voraussetzungen jetzt schafft – statt auf die finale Ausgestaltung der Regulatorik zu warten – sichert sich einen strukturellen Vorsprung, den nachträgliches Aufholen kaum kompensieren kann. FiDA ist der Rahmen. Was daraus wird, entscheidet sich im eigenen Haus.