



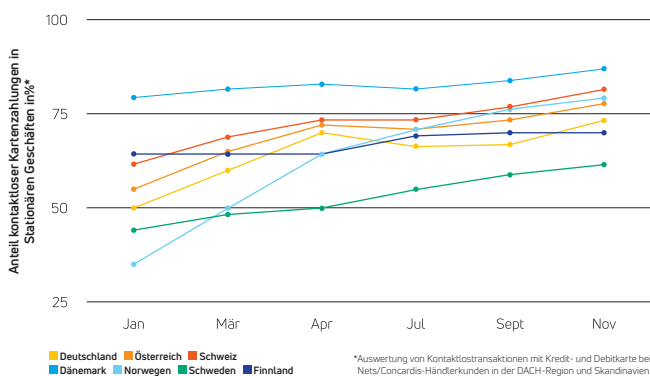
## ENTWICKLUNG EINES MODULAREN ÖKOSYSTEMS um mit den Kundenbedürfnissen Schritt zu halten

Brian Harris, Chief Product Officer, Nets

**Aufgrund der Veränderungen in der Paymentbranche ist es für Kartenherausgeber (Issuer) nicht immer einfach, mit den sich kontinuierlich ändernden Bedürfnissen der Verbraucher und ihren Erwartungen an digitale Lösungen Schritt zu halten. Die Umstellung von Bargeld auf digitale Zahlungsmittel hat sich spürbar beschleunigt. Die Pandemie trägt zum rasanten Wachstum des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in Europa bei.**

E-Commerce ist auf dem Vormarsch, wobei wir eine zunehmende Verschmelzung des Einkaufserlebnisses vor Ort mit dem Online-Handel erleben. Verbraucher erwarten Personalisierung, Kontrolle und Unmittelbarkeit über alle Kanäle hinweg und bieten integrierte und unterbrechungsfreie Wege zum Kaufabschluss.

### Kontaktloszahlungen in der DACH-Region und Skandinavien 2020



Dies hat den Aufstieg von Fintech-Unternehmen in ganz Europa gefördert. Wir haben gesehen, wie Neobanken mit Mobile-First- und Mobile-Only-Angeboten Punktlösungen für Karten oder Bezahlmöglichkeiten im Allgemeinen auf den Markt gebracht und damit bei Verbrauchern zunächst den Wunsch nach ähnlichen Leistungen von ihrer Bank geweckt und sie schließlich veranlasst haben, alternative Anbieter zu nutzen.

Leider wird die Anpassungsfähigkeit vieler Issuer durch alte und unflexible Plattformen eingeschränkt. Die Altsysteme hindern sie daran, in der erforderlichen Geschwindigkeit Veränderungen vorzunehmen, um die steigenden Anforderungen der Verbraucher an digitale Finanzdienstleistungen zu erfüllen. Und das „Technologiedefizit“ wird von Jahr zu Jahr größer. Deshalb unterziehen viele Issuer ihr technisches Setup und ihre Strategie derzeit einer gründlichen Prüfung und Überlegen, wie sie diese Lücke möglichst schnell schließen können.

### Unterstützung für Issuer bei der Problemlösung

Ein erfolgreicher Ansatz zur Lösung dieser Probleme ist die Entwicklung eines modularen Ökosystems, bei dem Produkte und Dienstleistungen zwar integriert, aber nicht voneinander abhängig sind, sodass Issuer Änderungen schrittweise vornehmen können.

Das ist der Ansatz, den Nets bei der Entwicklung von Lösungen verfolgt, die unseren Partnerbanken bei der Umstellung helfen. Über unsere flexible, zuverlässige und skalierbare Plattform stellen wir einfach zu implementierende, modularisierte Funktionen zur Verfügung, darunter Transaktionsabwicklung, Kundenauthentifizierung gemäß EU-Zahlungsdiensterichtlinie (P2D2), Betrugspräventionsinstrumente, Konsumentenkredite, Karteninhaberverwaltung (für Privatkunden und Unternehmen) und API für das Management strittiger Transaktionen. Das Ergebnis ist ein Plattform-Ökosystem, das es Banken ermöglicht, Dienstleistungen von Nets, der Bank und/oder Drittanbietern zu kombinieren und ein Betriebsmodell zu entwickeln, das die Markteinführung neuer Produkte beschleunigt, ein einzigartiges Kundenerlebnis bietet und die Servicekosten reduziert.

### Schaffung eines nahtlosen Kundenerlebnisses

Mit diesem Ansatz können Issuer ein nahtloses und produktübergreifend einheitliches Erlebnis für ihre Kunden schaffen, ob diese Debitkarten, Kreditkarten, Partnerkarten, virtuelle Karten, Kredite oder Ratenzahlung nutzen.

Über die von Nets bereitgestellte moderne Benutzerschnittstelle für die Transaktionsabwicklung können wichtige Daten aus unseren Produktmodulen zentral erfasst werden, um sie anschließend für eine effektive Echtzeitkommunikation mit den Verbrauchern zu nutzen.

Das Endergebnis für die Kunden unserer Partnerbanken ist ein nahtloses, sicheres Mobile-Banking-Erlebnis, bei dem digitale Kanäle Priorität genießen. So kann beispielsweise ein Bankkunde nach Genehmigung seines Kartenantrags unverzüglich eine virtuelle Karte erhalten, diese in der von ihm gewünschten mobilen Brieftasche registrieren und anschließend sofort nutzen.

Der Bankkunde hat dann die Möglichkeit, mobile Transaktionen nahtlos digital per API zu authentifizieren, die in die Mobile-Banking-App der Bank integriert ist, Betrugsprävention und Ausgabenkontrollen über sein mobiles Gerät ein- oder auszuschalten und Debitkarten-Transaktionen entweder während Einkaufs oder im Anschluss daran unter Verwendung der Konsumentenkreditfunktion in Ratenzahlungen umzuwandeln.

Beim Bezahlvorgang kann unsere Partnerbank direkt mit ihren Kunden interagieren und deren Erlebnis durch weitere Angebote steigern. Durch den Wechsel zu einem modularen Ökosystem können diese Services passgenau auf die Kunden der Bank zugeschnitten werden, sodass sich diese ihrer Vorlieben und ihrem Lebensstil entsprechend angesprochen fühlen.

Kontakt:

**Mark Cleary**, Head of Business Development, Nets.

✉ [mclea@nets.eu](mailto:mclea@nets.eu) ☎ +45 29 48 21 36