

Offen. Verbunden. Erfolgreich?

Open Finance als Wegweiser für den Finanzplatz Schweiz

PPI Schweiz GmbH:
Jonas Löhr
Julien Rösch
Dr. Marcus Brauns

Business Engineering Institute St. Gallen:
Thomas Zerndt
Stefan Knaus
Friedrich-Philipp Wazinski

Manifest des OpenBankingProject.ch für Open Finance in der Schweiz

- Ein innovativer und starker Finanzplatz ist für die Schweiz essenziell.
- Neue Technologien, datenbasierte Geschäftsmodelle und eine Standardisierung und Öffnung über Schnittstellen sowohl innerhalb der Finanzindustrie als auch darüber hinaus stärken die strategische Weiterentwicklung des Finanzplatzes.
- Diese Öffnung unterstützt die unternehmens- und branchenübergreifende Wertschöpfung und ermöglicht es Unternehmen, ihre Kunden nachhaltig zu begleiten und somit langfristig wettbewerbsfähig zu sein.
- Die Bedürfnisse des Kunden und sein selbstbestimmter Umgang mit seinen Daten stehen im Zentrum.
- Die fachlichen und technologischen Bausteine basieren, wo immer möglich, auf internationalen, offenen Standards und werden unter Einbezug aller relevanten Parteien transparent und ausgewogen erarbeitet.
- Eine Zusammenarbeit mit relevanten Initiativen und Organisationen wird angestrebt

Die Partner des OpenBankingProject.ch



Inhaltsverzeichnis

04	Executive Summary
07	1 Ausgangslage und Zielsetzung des Whitepapers
	1.1 Relevanz für den Finanzplatz Schweiz
	1.2 Zielsetzung und Aufbau des Whitepapers
	1.3 Begriffliche und konzeptionelle Einordnung
	1.4 Zielbilder für einen konsensbasierten Datenaustausch
13	2 Open Finance in der Schweiz – Ausgangslage und Rahmenbedingungen
	2.1 Marktübersicht: Akteure, Initiativen, Dynamik
	2.2 Technologische Infrastruktur und Interoperabilität
	2.3 Regulatorische Ausgangslage und politische Positionierung
19	3 Open Finance weltweit – Entwicklungen, Erfahrungen, Perspektiven
	3.1 Internationale Entwicklungen und Dynamiken
26	4 Potenziale und Risiken für Schweizer Finanzinstitute
	4.1 Strategische Chancen durch Open Finance
	4.2 Risiken bei Inaktivität und Fragmentierung
	4.3 Kommentar zum aktuellen Marktgeschehen
32	5 Marktstimmen zu Open Finance in der Schweiz
	5.1 Relevanz und Reifegrad von Open Finance in der Schweiz
	5.2 Erfolgsfaktoren für Fortschritt und Skalierung von Open Finance
38	6 Praxisbeispiele – Use Cases und Anwendungsfelder
	6.1 Zahlungsverkehr und Instant Payments
	6.2 Kontoinformation und Finanzmanagement
	6.3 Embedded Finance und Contextual Banking
	6.4 Digitale Identitäten und Vertrauensdienste
44	7 Empfehlungen für den Finanzplatz Schweiz
52	8 Fazit – Aufbruch ins offene Finanzzeitalter
54	9 Anhang
	9.1 Autoren
	9.2 Glossar

Executive Summary

Im Gegensatz zu Märkten wie Grossbritannien oder der EU setzt die Schweiz bei Open Finance bislang auf einen freiwilligen, marktorientierten Ansatz, steht jedoch unter wachsendem internationalem Druck. Gleichzeitig bietet Open Finance erhebliche Potenziale für neue Geschäftsmodelle, stärkere Kundenbindung und die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes. Das vorliegende Whitepaper analysiert hierfür nationale und internationale Entwicklungen, Markteinschätzungen und Expertenmeinungen und leitet konkrete Handlungsempfehlungen zum Fortschritt und zur Skalierung von Open Finance für den Schweizer Finanzplatz ab.

Der Schweizer Bundesrat verlangt bis Ende 2025 messbare Fortschritte bei Standardisierung und Skalierung im Kontext von Open Finance, sonst drohen regulatorische Eingriffe. Plattformen wie SIX bLink, Finstar und der Swisscom Open Business Hub sowie Branchenverbände wie OpenBankingProject.ch, Open Wealth Association und SFTI prägen das entstehende Open-Finance-Ökosystem. So liegen auch standardisierte APIs in den bankfachlichen Bereichen Zahlen, Anlegen, Finanzieren und Kundenmanagement vor. Eine flächendeckende Implementierung der Schweizer Banken fehlt allerdings. EBICS bleibt im Firmenkundengeschäft relevant, bietet jedoch weniger Flexibilität für neue Geschäftsmodelle. Durch diese insgesamt zurückhaltende Marktsituation steigt das Risiko, dass der Schweizer Finanzplatz international zurückfällt.

Die globale Open-Finance-Landschaft ist speziell in den vergangenen Jahren von einer hohen Dynamik geprägt. Länder wie Brasilien und das Vereinigte Königreich demonstrieren bereits signifikante Nutzerzahlen und monatliche API-Aufrufe in Milliardenhöhe, während andere Länder, wie Australien, mit durchwachsendem Kundeninteresse kämpfen. Erfolgsfaktoren scheinen eine klare regulatorische Linie, praktikable technische Standards und konkrete Mehrwerte für Endkunden zu sein. So haben regulatorisch getriebene Ansätze mit starkem zentralem Setup wie in UK oder Brasilien schneller Traktion erzielt als rein freiwillige Modelle. Allerdings zeigen Beispiele wie Singapur, dass auch marktorientierte Wege zum Ziel führen können, insbesondere wenn staatliche Infrastrukturen wie SGFinDex und SingPass vorhanden sind. Insgesamt bewegt sich Open Banking zunehmend in Richtung Open Finance und Open Data, d. h. in die Einbeziehung weiterer Lebensbereiche des Endkunden und potenzieller branchenübergreifender Datenzugänge. So prägen auch in Europa die geplanten Regulierungen PSD3, PSR und FIDA den Übergang zu Open Finance und bessern teils suboptimale Entwicklungen von PSD2 nach.

Executive Summary

Für Schweizer Banken eröffnen sich durch Open Finance Chancen: neue Ertragsquellen durch Banking-as-a-Service und Premium-APIs, Effizienzsteigerungen durch standardisierte Schnittstellen sowie präzisere Risiko- und Ertragssteuerung. Gleichzeitig birgt die aktuelle Untätigkeit der Banken verschiedene Risiken. Disintermediation, also der Verlust der Kundenschnittstelle an Drittanbieter, und Fragmentierung durch proprietäre Lösungen können die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes und seiner Institute langfristig schwächen. Die Schweiz verfügt grundsätzlich über eine solide API-Standardisierung, dennoch fehlt es bislang an einer gelebten Umsetzung im Markt und entsprechend an innovativen Kundenerlebnissen. Die aktuellen Open-Finance-Use-Cases sind stark auf Effizienzsteigerung fokussiert und schöpfen nicht das volle Potenzial von Open Finance aus. Use Cases wie Multi Banking und Open Pension zeigen Ansätze zur Vernetzung und bieten Momentum, dass sich die Schweizer Akteure verstärkt mit Open Finance und den daraus resultierenden Chancen auseinandersetzen.

Die durchgeführte Marktbefragung zeigt: Open Finance erreicht in der Schweiz erst einen geringen bis mittleren Reifegrad, international liegt der Markt damit deutlich zurück. Gleichzeitig wird Open Finance von einer klaren Mehrheit als relevant für die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes eingeschätzt. Schlüsselfaktoren sind attraktive Endkunden-Use-Cases wie Multibanking und Pension Cockpits, standardisierte APIs und klare Governance-Strukturen. Experten betonen die Bedeutung innovativer Unternehmenskulturen und ein tieferes Verständnis für die Mehrwerte der Nutzung und Handhabung von Daten in vernetzten Wertschöpfungsketten. Brancheninitiativen leisten darüber hinaus einen wertvollen Beitrag zur Orchestrierung aller Marktteilnehmenden und zur Bereitstellung von breit akzeptierten Bausteinen (z. B. API-Standards) zur langfristigen Skalierung von Open Finance.

Open Finance eröffnet vielfältige Anwendungsfelder und die Möglichkeit, Daten, Produkte oder Services von allen bankfachlichen Bereichen besser, einfacher oder schneller zu nutzen. Ein Blick auf konkrete Use Cases verdeutlicht den Mehrwert. Instant Payments, Multibanking und A2A-Payments erhöhen Effizienz und Nutzerfreundlichkeit. Gleichzeitig bieten Kontoinformationen neue Chancen für Personal Finance Management, KMU-Liquiditätssteuerung und datenbasierte Kreditentscheidungen. Embedded und Contextual Finance integrieren Finanzdienstleistungen nahtlos in Alltagsprozesse und Plattformen, erweitern die Reichweite der Banken, stellen diese jedoch vor die Herausforderung, ihre Rolle zwischen Enabler und Infrastrukturanbieter zu definieren. Mit der Einführung der staatlich anerkannt-

Executive Summary

ten E-ID in der Schweiz ab 2026 entsteht zudem ein Ökosystem digitaler Nachweise, das Prozesse im Finanzsektor erheblich vereinfacht und volkswirtschaftliche Potenziale in Milliardenhöhe freisetzt.

Open Finance bietet dem Schweizer Finanzplatz eine strategische Chance, durch die Verfügbarkeit von hochwertigen und standardisiert verfügbaren Daten, innovative Use Cases umzusetzen und so neue Kundenerlebnisse zu schaffen. Open Finance bildet dabei auch einen wichtigen Schritt für die Vorbereitung von Umsetzungen mit Künstlicher Intelligenz (Stichwort: KI-Agenten). Diese Anwendungen benötigen einerseits eine hohe Datenqualität und andererseits wachsen die Mehrwerte durch die Nutzung von offenen Schnittstellen signifikant.

Die Umsetzung von Multibanking für Privatkunden bietet für viele Akteure aktuell das Potenzial, sich verstärkt mit Open-Finance-Use-Cases auseinanderzusetzen. Diese Chance sollte genutzt werden, um gemeinsam mit innovativen Partnern kundenzentrierte Lösungen umzusetzen. Die Marktteilnehmenden müssen darüber hinaus erkennen, dass Open Finance nur gemeinsam wirkungsvoll umgesetzt werden kann. In diesem Sinne sollten sich Banken, Technologieprovider, Branchenverbände und weitere relevante Akteure gemeinsam zur Implementierung von Open-Finance-APIs verpflichten, um so die Basis für Fortschritt und Skalierung von innovativen Use Cases zu schaffen. Der Bund soll dabei als Moderator und Impulsgeber auftreten, internationale Interoperabilität fördern und im Bedarfsfall durch klare Vorgaben den Fortschritt sichern. Auch sollte der Bund die jüngsten politischen Motionen in Richtung Open Pension stützen und die Versicherungsbranche sowie die Pensionskassen aktiv in den Prozess mit einbeziehen.

Open Finance ist kein Selbstzweck, sondern ein wichtiger Standortfaktor für einen wettbewerbsfähigen Schweizer Finanzplatz. Es entscheidet darüber, ob der Finanzplatz auch in einer zunehmend offenen, datengetriebenen Welt eine führende Rolle spielen wird. Jetzt gilt es, den regulationsfreien Raum als Chance zu nutzen, strategisch zu handeln und gemeinsam die Grundlagen für ein offenes, wettbewerbsfähiges Finanzökosystem zu schaffen. Der Aufbruch ins offene Finanzzeitalter ist kein ferner Zukunftsentwurf – er beginnt heute.

1 Ausgangslage und Zielsetzung des Whitepapers

1.1 Relevanz für den Finanzplatz Schweiz

Im internationalen Vergleich befindet sich die Schweiz bei der Umsetzung von Open Finance tendenziell noch in einer frühen Phase. Während in anderen Märkten, etwa in Grossbritannien, der EU oder Australien, regulatorische Vorgaben und koordinierte Initiativen für die Verbreitung von Open Finance sorgen, dominiert in der Schweiz bislang ein marktorientierter, freiwilliger Ansatz.

Gleichzeitig wächst der internationale Druck. Neue Regularien, wie PSR, PSD3, FIDA, innovative Zahlungsdienstleister und die zunehmende Verbreitung von Embedded-Finance-Modellen setzen etablierte Schweizer Institute unter Zugzwang. Ohne koordinierte Massnahmen drohen allerdings eine Fragmentierung des Marktes und ein Verlust der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes im europäischen Vergleich.

Open Finance eröffnet erhebliche Chancen. Banken können ihre Kundenschnittstellen sichern, neue digitale Geschäftsmodelle erschliessen und die Kundenbindung durch innovative Services stärken. Um diese Potenziale zu nutzen, ist es erforderlich, technologische, organisatorische und regulatorische Voraussetzungen gezielt weiterzuentwickeln.

Die Schweiz setzt auf einen markt-orientierten Ansatz, muss sich jedoch stärker am internationalen Fortschritt orientieren.

1.2 Zielsetzung und Aufbau des Whitepapers

Dieses Whitepaper untersucht, welche Voraussetzungen geschaffen werden müssen, um Open Finance im Schweizer Markt wirksam umzusetzen, und welche Folgen sich daraus für Banken, Infrastrukturanbieter und Politik ergeben. Das Whitepaper richtet sich dabei an Open-Finance-Neulinge hält aber auch für erfahrenere Leser, welche die Entwicklungen rund um Open Finance bereits seit einigen Jahren beobachten, neue Einblicke

bereit. Ziel des Papiers ist es, einen fundierten Überblick über den aktuellen Stand von Open Finance in der Schweiz und im internationalen Vergleich zu vermitteln. Auf dieser Basis werden zentrale Erfolgsfaktoren identifiziert, Orientierung geboten und konkrete Handlungsfelder für den Fortschritt und die Skalierung in der Schweiz aufgezeigt.

Ziele des Whitepapers sind ein Überblick zum aktuellen Stand von Open Finance in der Schweiz und im internationalen Kontext, die Identifikation von Erfolgsfaktoren und das Aufzeigen von konkreten Handlungsfeldern für Fortschritt und Skalierung.

Die Grundlage bilden drei methodische Bausteine: eine Sichtung aktueller Publikationen und Studien zu nationalen und internationalen Open Finance Aktivitäten, eine Marktbefragung zu Reifegrad, Relevanz und Erfolgsfaktoren von Open Finance in der Schweiz sowie ergänzende Experteninterviews unter anderem mit Vertretern von Banken, Technologieprovidern und Branchenverbänden.

Das Whitepaper ist folgendermassen aufgebaut: Nach der Einordnung von Begriffen und Zielbildern (Kapitel 1) werden die Rahmenbedingungen in der Schweiz (Kapitel 2) sowie internationale Entwicklungen (Kapitel 3) dargestellt. Darauf aufbauend werden Chancen und Risiken für Schweizer Finanzinstitute (Kapitel 4) sowie die Ergebnisse der Marktbefragung (Kapitel 5) diskutiert. Kapitel 6 präsentiert konkrete Use Cases rund um Open Finance und Kapitel 7 leitet Handlungsempfehlungen ab. Kapitel 8 schliesst mit einem Fazit und Ausblick auf die weitere Entwicklung von Open Finance am Finanzplatz Schweiz.

1.3 Begriffliche und konzeptionelle Einordnung

Open Banking beschreibt den standardisierten Zugang zu Bankdienstleistungen und Bankdaten über offene Schnittstellen wie standardisierte APIs, etablierte Standards wie EBICS oder proprietäre Schnittstellen, wobei Kundinnen und Kunden explizit der Freigabe ihrer Daten zustimmen. Open Banking steht damit für eine gezielte Öffnung traditioneller Bankensysteme gegenüber Drittanbietern.

Begrifflich ist Open Banking von **Open Finance** abzugrenzen, welches neben klassischen Bankdienstleistungen auch weitere Bereiche des Finanzwesens, etwa Versicherungen, Vorsorge und

Anlagen, umfasst. Eine noch umfassendere Ausweitung stellt **Open Data** dar, das den grundsätzlichen Austausch von Daten auch über Branchengrenzen hinweg beschreibt.¹

Im Zuge dieser Entwicklungen gewinnen auch die Begriffe **Embedded Banking** und **Contextual Banking** an Bedeutung. **Embedded Banking** bezeichnet die nahtlose Integration von Bankdienstleistungen in bankfremde Anwendungen, etwa wenn Zahlung, Finanzierung oder Kontoeröffnung direkt in E-Commerce Plattformen, ERP-Systeme oder Mobilitätsdienste eingebettet sind. Der Fokus liegt dabei auf Usability und Bequemlichkeit für den Endnutzer, ohne dass der Kunde aktiv mit der Bank interagieren muss.^{2,3}

Contextual Banking geht noch einen Schritt weiter. Hier werden Bankdienstleistungen nicht nur eingebettet, sondern auch basierend auf Daten wie Standort, Verhalten oder Zeitpunkt kontextsensitiv angeboten. Ziel ist es, dem Kunden im richtigen Moment passende finanzielle Services vorzuschlagen, etwa eine Finanzierung beim Autokauf oder eine Sparoption beim Gehaltseingang. Beide Konzepte basieren auf der technischen und rechtlichen Offenheit, wie sie durch Open Banking und Open Finance erst ermöglicht wird.⁴

Im Rahmen dieses Whitepapers dient diese begriffliche Einordnung dazu, ein gemeinsames Verständnis über Terminologie, Anwendungsbereiche und Wirkmechanismen von Open Finance zu schaffen. Dies bildet die Grundlage für die nachfolgenden Analysen, Use Cases und Empfehlungen. Zur Vereinfachung wird in den nachfolgenden Kapiteln primär der Begriff Open Finance verwendet, welcher in dieser Form alle oben eingeführten Ausprägungen einbezieht.

Die Begriffsdefinition schafft Klarheit und bildet die Basis für die weiteren Analysen und Use Cases.

1.4 Zielbilder für einen konsensbasierten Datenaustausch

Im Rahmen einer Workshopreihe des openbankingproject.ch zum Thema «digitale Kundennähe» wurden im Sommer 2024 verschiedene Zielbilder strukturiert, wie eine unternehmens- sowie branchenübergreifende Kollaboration im Sinne des

¹ Swiss Banking, 2023, [Open Banking and Open Finance](#)

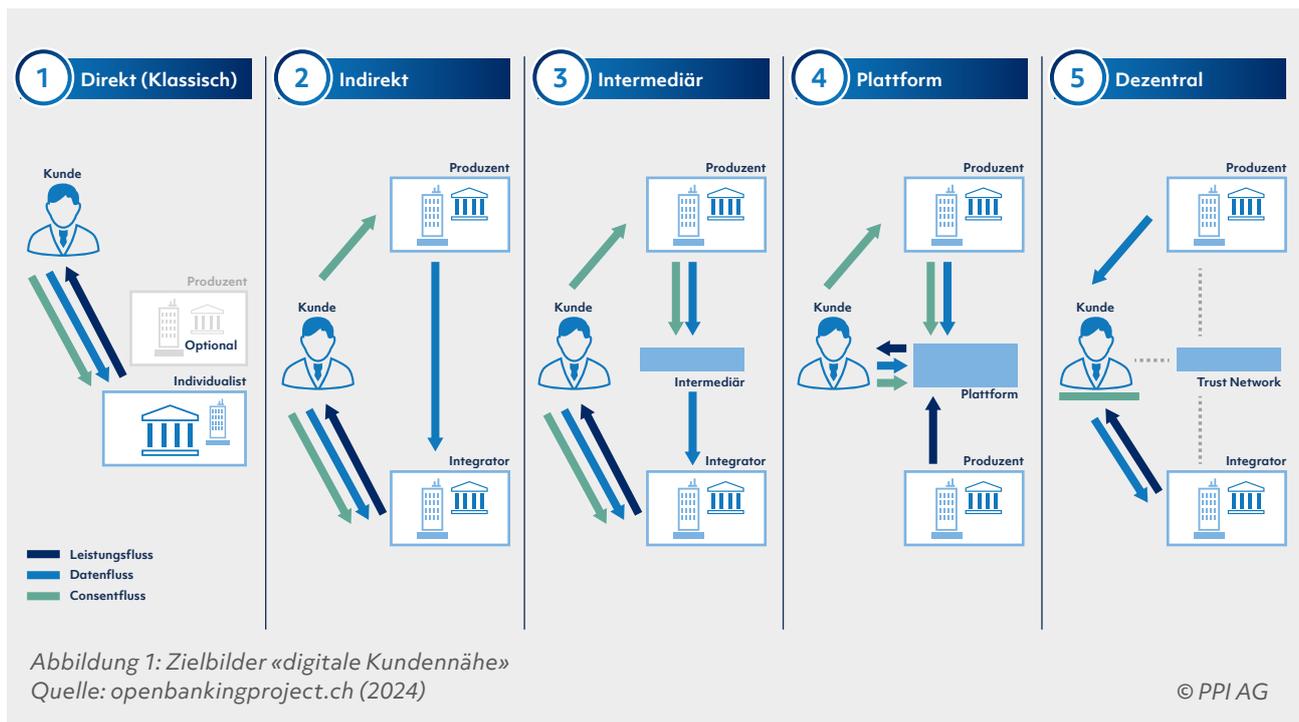
² Swiss Financial Innovation Desk, 2025, [Embedded Finance in Switzerland](#)

³ SIX Group, 2024, [Embedded Finance: What Banks Need to Know Now | SIX](#)

⁴ FinTech Business, 2024, [What is Contextual Banking? | Code & Pepper](#)

Kunden stattfinden kann. Die Zielbilder sollen einen praktischen Einblick geben, wie Use Cases resp. Geschäftsmodelle im Sinne von Open Finance und allen weiteren im Kapitel 1.3 eingeführten Begrifflichkeiten umgesetzt werden können. Dabei können Banken sowohl als Empfänger als auch als Bereitsteller von Daten, Produkten und Services agieren, um dem Kunden ein nahtloses und komfortables Erlebnis zu bieten. Die Zielbilder sind seit ihrer Entstehung laufend geschärft und ergänzt worden. Initial waren rund 40 Teilnehmende von mehr als 30 Unternehmen aus der Finanzbranche und darüber hinaus involviert, die Zielbilder zu strukturieren und die unterschiedlichen Varianten für Kollaborationen im Sinne eines konsensbasierten Datenaustausches (engl. «consent-driven data sharing») zu skizzieren. Die fünf Zielbilder, welche in der nachfolgenden Abbildung 1 dargestellt sind, werden im Nachgang mit konkreten Beispielen erläutert.

Die fünf Zielbilder der «digitalen Kundennähe» geben einen Einblick, wie Use Cases resp. Geschäftsmodelle im Kontext von Open Finance umgesetzt werden können.



In Anlehnung an Gozman, Hedman und Sylvest wurde die in ihrer Publikation verwendete Taxonomie für die Beschreibung der Positionierungsprofile der in die Servicebereitstellung involvierten Unternehmen verwendet. Dazu zählen der Individualist (eigene Servicebereitstellung für eigene Kunden), der Produzent (Bereitstellung von Services für Kunden eines Drittunternehmens), der

Integrator (Integration von Services eines Produzenten) und die Plattform (Angebot und Kombination von Services von mehreren Produzenten i. S. eines Marktplatzes).⁵

Das erste **«Zielbild Klassisch»** beschreibt eine direkte Serviceerschliessung durch den Kunden. In dieser bilateralen Vertragsbeziehung wird die gesamte Servicebereitstellung und -erbringung durch ein Unternehmen orchestriert. Beispiele dafür sind die Eröffnung eines Bankkontos bei einer klassischen Universalbank, der Abschluss einer Versicherung bei einem Versicherungskonzern oder der Kauf von Gebrauchsgütern bei einem Retailer. Punktuell können Banken auch hier eine Rolle als Produzent einnehmen, wenn sie gewisse Produkte oder Services im Sinne von «Banking-as-a-Service» bereitstellen. Ein Beispiel hier wäre die Kooperation von neon und der Hypothekarbank Lenzburg.⁶

Im zweiten **«Zielbild Indirekt»** nutzt der Kunde Daten, Produkte oder Services eines Produzenten (z. B. seiner Hausbank) bei einem Drittunternehmen, welche diese Bestandteile als Integrator in seine Serviceerbringung integriert. Beispiel hier wäre die App Finanzguru, welche es Endkunden ermöglicht, all ihre Bankbeziehungen aus einer App zu verwalten. Dabei können Kontoinformationen angezeigt und Zahlungen ausgelöst werden, und die App bietet sogar eine integrierte Aboverwaltung (z. B. Mobilfunk, Versicherung, Streaming) und bietet Kündigungsservice oder Alternativangebote an.⁷

Das **«Zielbild Intermediär»** stellt eine Erweiterung des zweiten Zielbilds dar. Im Vergleich zu den bilateralen Kollaborationen in letzterem Zielbild erleichtert hier ein zentraler Akteur die Zusammenarbeit von Banken, FinTechs und weiteren Unternehmen. Dies geschieht über eine technologische Infrastruktur für den Datenaustausch und Übernahme von verschiedenen Tätigkeiten (z. B. Due Diligence, Vertragsmanagement, Einhaltung von API-Standards). Ein Beispiel hier wäre die Schweizer Plattform blink von SIX, welche sich als Open-Banking-Plattform in der Schweiz positioniert.⁸

Im **«Zielbild Plattform»** agiert der Endkunde mit einer Plattform und kann dabei verschiedene Daten, Produkte oder Services von

⁵ Gozman, Hedman & Sylvest, 2018, [Open Banking: Emergent Roles, Risks & Opportunities](#)

⁶ Hypothekarbank Lenzburg, 2023, [«Eine Banklizenz für die ganze Schweiz»](#)

⁷ Finanzguru, 2025, [Finanzguru - Finanzen. Magisch. Einfach.](#)

⁸ SIX, 2025, [bLink – Die Schweizer Open Banking Plattform | SIX](#)

Produzenten beziehen. Ein Beispiel hier wäre die deutsche Immobilienplattform «Immo Scout 24», welche es dem Endkunden ermöglicht, über APIs einen Einkommensnachweis sowie Mietzahlungsbestätigung von seiner Hausbank einzureichen, um im Gegenzug die Immobilie seiner Träume zu erwerben.⁹

Im fünften und letzten **«Zielbild Dezentral»** läuft der gesamte Datenaustausch direkt über den Endkunden. Der Kunde verfügt über eine Wallet-Applikation auf seinem Smartphone, welche es ihm ermöglicht, verschiedene vertrauensvolle Informationen von Produzenten (sogenannten Issuern) aufzubewahren und im Rahmen einer Serviceerschliessung mit Integratoren (sogenannten Verifiern) zu teilen. Basis dafür bildet eine zugrundeliegende Vertrauensinfrastruktur, welche die nachweisbare Verifizierung der entsprechenden Informationen zulässt. Als Beispiel kann hier die Schweizer E-ID, das SWIYU Wallet und die entsprechende Vertrauensinfrastruktur genannt werden, welche im Jahr 2026 bereitstehen soll.¹⁰

⁹ Immo Scout 24, 2025, [ImmoScout24 – Die Nr. 1 für Immobilien](#)

¹⁰ Schweizerische Eidgenossenschaft, 2025, [Elektronische Identität e-ID](#)

2 Open Finance in der Schweiz – Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Open Finance hat sich in der Schweiz bisher in einem markt-basierten Umfeld entwickelt. Im Gegensatz zur Europäischen Union, wo regulatorische Vorgaben wie PSD2 sowie künftig PSD3 und FIDA den Zugang zu Kundendaten verpflichtend regeln, setzt die Schweiz bislang auf eine freiwillige Umsetzung durch Banken und Plattformbetreiber. Diese Konstellation hat eine Vielzahl von Initiativen hervorgebracht, jedoch fehlt es an einer flächen-deckenden Implementierung von Open-Finance-APIs bei Schweizer Banken und einer entsprechenden Forcierung von innovativen Use Cases für die Kunden.

Der Schweizer Bundesrat hat den marktorientierten Ansatz mehrfach bestätigt, zuletzt im Juni 2024. In seiner Stellungnahme forderte er die Branche auf, messbare Fortschritte insbesondere bei der Interoperabilität zwischen Schweizer Banken vorzuweisen, und signalisierte, dass bei ausbleibender Entwicklung auch regulatorische Massnahmen möglich seien.¹¹ Damit erhöhte sich der Handlungsdruck leicht, ohne dass verbindliche Fristen oder Standards festgelegt wurden. Parallel dazu erzeugt die zunehmende internationale Regulierung, insbesondere in der EU, einen indirekten Wettbewerbsdruck für den Schweizer Finanzplatz.

Diese Ausgangslage schafft ein Spannungsfeld zwischen Gestaltungsfreiheit und Wettbewerbsfähigkeit. Die freiwillige Umsetzung erlaubt Innovation, birgt jedoch das konkrete Risiko einer fragmentierten Marktstruktur mit internationalen Wettbewerbsnachteilen.

Der marktorientierte Ansatz zur Umsetzung von Open Finance in der Schweiz schafft Gestaltungsfreiheit, birgt jedoch das Risiko von fragmentierten Marktstrukturen und entsprechenden Wettbewerbsnachteilen gegenüber regulierten Märkten wie der EU.

2.1 Marktübersicht: Akteure, Initiativen, Dynamik

Das Schweizer Open-Finance-Ökosystem ist durch ein vielschichtiges Zusammenspiel von Regulatoren, Branchenverbänden,

¹¹ Bundesrat, 2024, [Stellungnahme zu Open Finance](#)

Standardisierungsorganisationen und Plattformbetreibern geprägt (siehe Abbildung). Auf der obersten Ebene setzen staatliche und aufsichtsrechtliche Institutionen wie die Schweizerische Eidgenossenschaft, das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF), die Finanzmarktaufsicht (FINMA) und die Schweizerische Nationalbank (SNB) die politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Der Branchenverband Swiss Banking übernimmt eine koordinierende Rolle, während internationale und nationale Standardisierungsinitiativen wie SASFS, Swift, ISO, Open Banking Europe und die Berlin Group technische Normen und Sicherheitsanforderungen bereitstellen.

Das Schweizer Open-Finance-Ökosystem ist durch ein vielschichtiges Zusammenspiel von Regulatoren, Branchenverbänden, Standardisierungsorganisationen und Plattformbetreibern geprägt.

Die inhaltliche und technische Ausgestaltung erfolgt insbesondere über die Common-API-Initiative von Swiss Fintech Innovations (SFTI). Sie definiert API-Sicherheitsempfehlungen, etwa zu sicherer Kommunikation, Backend- und Kundensicherheit sowie Anforderungen an Drittanbieter. Zudem entwickelt sie API-Spezifikationen für Anwendungsbereiche wie Zahlungsverkehr, Hypotheken und Vermögensverwaltung. Der Entwicklungsprozess wird durch die Einbindung internationaler Stakeholder wie der FIX Trading Community abgestimmt.

Innerhalb dieser Struktur spielen zentrale Plattformen eine wichtige Rolle, verfolgen jedoch unterschiedliche Schwerpunkte. Eine der zentralen Plattformen ist bLink, betrieben von SIX. Sie verbindet seit 2020 Banken und Drittanbieter über standardisierte Schnittstellen und hat per August 2025 mehr als 20 Banken und rund 15 Drittanbieter im Netzwerk. Damit ist bLink aktuell die Plattform mit der breitesten institutionellen Abdeckung im Schweizer Markt, insbesondere im Bereich Kontoinformationen und Zahlungsaufträge, ergänzt um Börsenaufträge, Custody Services und Customer Management.¹² Die Common-API-Arbeitsgruppe erarbeitet Standardisierungsempfehlungen für APIs, die sich an internationalen Formaten orientieren. Diese Empfehlungen bilden die Grundlage für spätere Implementierungen, beispielsweise über bLink.¹³

Neben diesen branchenweiten Ansätzen setzen einzelne Institute auf eigene Plattformmodelle. Die Hypothekbank Lenzburg verfolgt mit Finstar einen Open-Plattform-Ansatz und hat bereits 15

¹² SIX Group, 2020, [SIX lanciert Open-Banking-Plattform bLink](#)

¹³ SFTI, 2025, [Common API](#)

Kundenbanken sowie über 50 Partner in ihr Ökosystem eingebunden.¹⁴ Ergänzend etabliert openbankingproject.ch eine Community-Plattform, auf der Banken, FinTechs und Technologieanbieter Use Cases sowie wiederverwendbare Bausteine für Open Finance entwickeln. So wurde jüngst eine API für die branchenübergreifende Serviceerschliessung im Netzwerk gemeinsam mit der Community definiert und eine Alpha-Version auf Github publiziert.¹⁵ Eine erweiterte Perspektive verfolgt der Swisscom Open Business Hub (OBH), der APIs auch für Versicherungen sowie branchenfremde Anbieter wie Telekommunikations- und Energieunternehmen bereitstellt.¹⁶

Darüber hinaus existieren proprietäre oder bilateral ausgerichtete API-Infrastrukturen, etwa Avaloq.one oder Tink (Visa), die meist auf spezifische Marktsegmente oder Partnerschaften fokussieren.¹⁷ Die Vielfalt dieser Ansätze führt zu einem dynamischen, aber fragmentierten Markt. Plattformen wie bLink haben eine breite Abdeckung erreicht, während andere Initiativen auf Nischen beschränkt bleiben. Das Ergebnis sind hohe Integrationsaufwände und eingeschränkte Skalierbarkeit für Drittanbieter.

2.2 Technologische Infrastruktur und Interoperabilität

Die technologische Basis von Open Finance in der Schweiz wird im Wesentlichen durch Application Programming Interfaces (APIs) gebildet, im Firmenkundengeschäft kommen daneben insbesondere für Multibanking weiterhin etablierte Standards wie EBICS und Swift zum Einsatz. Auch wenn im Schweizer Markt verschiedene APIs existieren und sich diese hinsichtlich Qualität, Funktionsumfang und Standardisierung unterscheiden, wird aufgrund der hohen Präsenz oftmals vor allem bLink wahrgenommen.

Open Finance in der Schweiz stützt sich technisch hauptsächlich auf APIs, im Firmenkundengeschäft bleiben jedoch EBICS und Swift zentrale Standards.

Neben proprietären Lösungen einzelner Banken existieren branchenweite Initiativen, die auf Standardisierung setzen. Ein zentrales Element ist die Sicherheit, unter anderem gewährleistet durch etablierte Sicherheitsprofile wie den **Financial-grade API (FAPI)**-Standard.¹⁸

¹⁴ Hypothekbank Lenzburg, 2025, [über uns](#)

¹⁵ OpenBankingProject.ch, 2025, [über uns](#)

¹⁶ Swisscom, 2025, [Open Business Hub](#)

¹⁷ Fintechnews, 2025, [Das umfassende Open Banking Schweiz Dossier](#)

¹⁸ OpenID Foundation, 2025, [Financial-grade API \(FAPI\) Security Profile](#)

bLink basiert auf einer standardisierten API-Architektur, die Kontoinformationen und Zahlungsdienste abdeckt. Technisch orientiert sich die Plattform an etablierten Sicherheitsprofilen wie dem Financial-grade API (FAPI)-Standard und setzt für Authentifizierung und Autorisierung auf OAuth. Zudem unterstützt sie strukturierte Onboarding- und Zertifizierungsprozesse für Teilnehmer. Die Plattform ist freiwillig, was zu einer begrenzten Marktabdeckung führt. Die fehlende Pflichtanbindung und Unterschiede zu anderen API-Standards im Markt erschweren die plattformübergreifende Interoperabilität und erhöhen Integrationskosten für Drittanbieter.¹⁹ Parallel dazu bleibt im Firmenkundengeschäft der **Electronic Banking Internet Communication Standard (EBICS)** weit verbreitet.²⁰ Er ist im Zahlungsverkehr und Reporting etabliert, aber technologisch weniger flexibel als moderne API-Architekturen.

Mit bLink steht bereits eine etablierte Plattform zur Verfügung, die von vielen Instituten genutzt wird. Für die weitere Entwicklung von Open Finance in der Schweiz ist es wichtig, bestehende Ansätze zu stärken und gemeinsam weiterzuentwickeln. Bei künftigen Plattformen sollte zudem sichergestellt werden, dass eine Interoperabilität mit bestehenden Lösungen gewährleistet ist.²¹

Ein Blick ins Ausland zeigt: Länder wie das Vereinigte Königreich mit dem **UK Open Banking Standard** oder Australien mit dem **Consumer Data Right (CDR)** haben durch regulatorisch verankerte, einheitliche Rahmenwerke die Skalierung deutlich beschleunigt.

Für den Schweizer Markt bedeutet dies: Einheitliche und robuste technische Grundlagen sind zentral, um Integrationskosten zu senken, Markteinführungen zu beschleunigen und Innovationspotenziale von Open Finance auszuschöpfen. Die Harmonisierung technischer Standards bildet dabei einen wichtigen Hebel, um bestehende Plattformen wie bLink weiter zu stärken und den Weg für zukünftige Konzepte wie Smart Finance vorzubereiten.²²

Ohne robuste, sichere und stärker standardisierte technische Grundlagen bleiben Integrationskosten hoch, Markteinführungen verzögern sich und Innovationspotenziale von Open Finance werden nur teilweise realisiert.

¹⁹ SIX, 2025, [bLink – Open Banking Plattform](#)

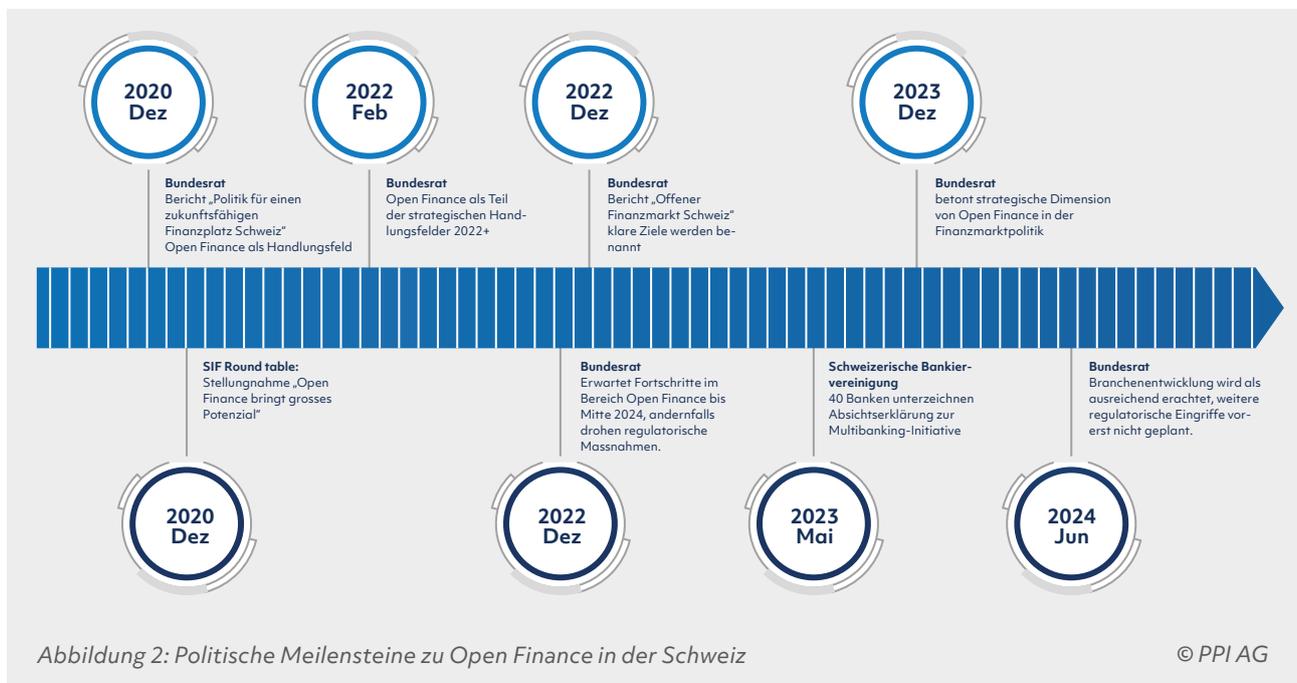
²⁰ EBICS SCRL, 2025, [EBICS Standard](#)

²¹ Schweizerische Bankiervereinigung, 2020, [Open Banking Auslegeordnung](#)

²² FIND, 2025, [Building Blocks for Smart Finance](#)

2.3 Regulatorische Ausgangslage und politische Positionierung

Open Finance beruht in der Schweiz weiterhin auf einer **freiwilligen Marktinitiative**. Es gibt keine gesetzliche Verpflichtung für Banken, Dritten Zugang zu Kundendaten zu gewähren. Dieser marktorientierte Ansatz ist seit mehreren Jahren Bestandteil der bundespolitischen Strategie Digital Finance: Handlungsfelder 2022+, in der Open Finance als zentrales Handlungsfeld definiert ist.²³ Die Regulierung stützt sich auf bestehende Gesetze und wird von der FINMA technologieneutral überwacht, ohne API-Standards vorzuschreiben oder eine Öffnungspflicht durchzusetzen.²⁴



Mit dem Bericht “Offener Finanzmarkt 2022” vom Dezember legte der Bundesrat erstmals eine umfassende Standortbestimmung vor.²⁵ Darin stellte er fest, dass sich der Markt zwar dynamisch, jedoch heterogen entwickelt. Die Folgen sind fehlende Standardisierung, und somit eingeschränkte Interoperabilität. Der freiwillige Ansatz wurde zwar bestätigt, gleichzeitig aber auf die Risiken für Skalierbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit hingewiesen.

Im **Bericht zur Finanzmarktpolitik 2023** bekräftigte die Regierung diese Linie, betonte aber noch stärker die strategische

²³ Bundesrat, 2022, [Digital Finance: Handlungsfelder 2022+](#)

²⁴ FINMA, 2025, [Dossier FinTech](#)

²⁵ Bundesrat, 2022, [Offener Finanzmarkt – Bericht](#)

Bedeutung von Open Finance für Innovation und Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes.²⁶ Sie verwies auf internationale Entwicklungen, insbesondere in der EU, und warnte vor Nachteilen, falls die Schweiz zu langsam vorankomme.

Mit der **Stellungnahme vom 26. Juni 2024** erhöhte der Bundesrat den Handlungsdruck: Bis Ende 2025 sollen messbare Fortschritte bei Interoperabilität, Skalierbarkeit und Standardisierung vorliegen.²⁷ Andernfalls behält sich die Regierung regulatorische Eingriffe vor.

Der Bericht des **Staatssekretariats für internationale Finanzfragen (SIF)** vom August 2024 unterstreicht diese Erwartungshaltung.²⁸ Er positioniert Open Finance klar als Bestandteil der langfristigen Finanzmarktstrategie und hebt neben der Wettbewerbsfähigkeit auch den konkreten Nutzen für Konsumenten und Unternehmen hervor, etwa durch effizientere Prozesse, verbesserte Interoperabilität und die Förderung neuer Geschäftsmodelle.

Damit wird klar: **Open Finance ist kein rein technisches oder innovationsgetriebenes Thema mehr, sondern ein strategisches Handlungsfeld von Regierung und Aufsicht, mit direktem Einfluss auf Marktposition, Regulierungsrisiken und Wettbewerbsfähigkeit der Banken.** Banken, die frühzeitig marktfähige Standards implementieren und Interoperabilität schaffen, sichern sich regulatorisch ab und stärken ihre Position in einem international zunehmend regulierten Wettbewerbsumfeld.

²⁶ Bundesrat, 2022, [Bericht Ziele für Open Finance](#)

²⁷ Bundesrat, 2024, [Stellungnahme zu Open Finance](#)

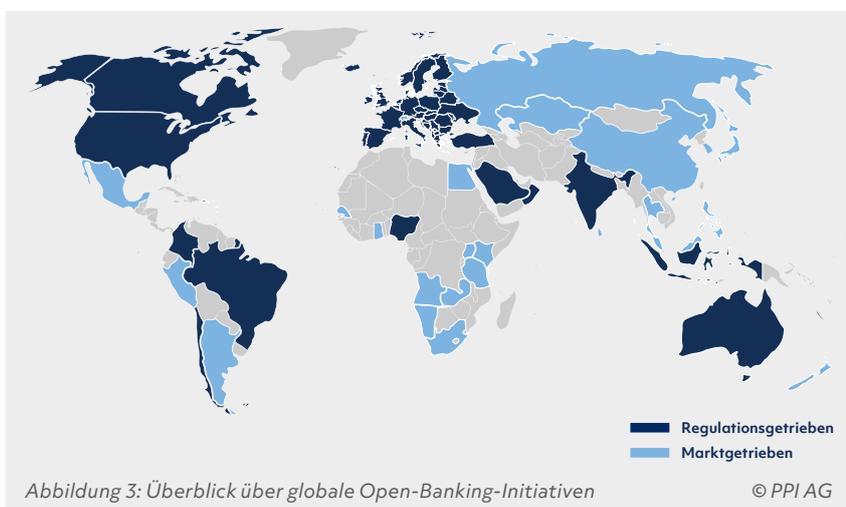
²⁸ SIF, 2024, [Finanzmarktpolitik – Schwerpunkt Open Finance](#)

3 Open Finance weltweit – Entwicklungen, Erfahrungen, Perspektiven

Open Finance hat sich in den vergangenen Jahren zu einem weltweiten Phänomen entwickelt. Bis Ende 2023 haben laut einer Erhebung von Konsentus mehr als 65 Länder – rund 35 Prozent aller Staaten weltweit – nationale Open-Banking-Initiativen oder weiterführende Initiativen wie Open Finance oder Open Data entweder bereits umgesetzt oder befinden sich in einer aktiven Entwicklungsphase (siehe Abbildung).²⁹

In den meisten Fällen treiben Regulierungsbehörden diese Entwicklung massgeblich voran, denn 64 Prozent der globalen Open-Finance-Initiativen basieren auf gesetzlicher Regulierung. Marktgetriebene Ansätze sind bislang eher die Ausnahme als die Regel. Allerdings setzen einige Länder zunehmend auf hybride Modelle. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass zwar keine formale gesetzliche Verpflichtung besteht, jedoch Regulierungsbehörden aktiv die Einführung und Koordination offener APIs unterstützen.³⁰ Der nachfolgende Überblick über ausgewählte Initiativen zeigt, dass sich Open Finance längst von einer europäischen Neuerung mit Ursprung im Vereinigten Königreich zu einem globalen Trend entwickelt hat, der die Finanzbranche in zahlreichen Ländern nachhaltig prägt.

Weltweit wird Open Finance überwiegend durch Regulierung vorangetrieben, während marktorientierte Ansätze seltener sind. Einige Länder setzen zunehmend auf hybride Modelle, bei welchen Behörden die Einführung und Koordination offener APIs aktiv begleiten, ohne eine formale gesetzliche Verpflichtung zu erlassen.



²⁹ Konsentus, 2023, [One in Three Nations now on the Open Banking Journey](#)

³⁰ Konsentus, 2023, [The World of Open Banking and Open Finance](#)

3.1 Internationale Entwicklungen und Dynamiken

Brasilien: Open Finance als Erfolgsmodell

Brasilien hat sich in kurzer Zeit zu einem globalen Vorzeigebispiel für Open Finance entwickelt. Die Zentralbank Banco Central do Brasil (BCB) initiierte im Jahr 2020 ein mehrphasiges Programm, das schrittweise Bankkonten, Kreditdaten, Versicherungen sowie Wertpapier- und Investmentinformationen integriert. Im Zuge dessen wurde ein umfangreiches API-Ökosystem aufgebaut. Bereits 2023 waren über 30 API-Produkte im Einsatz, darunter Schnittstellen für Kontodaten, Kreditangebote, Anlageinformationen und das Echtzeitzahlungssystem Pix. Die technische Steuerung erfolgt über ein offenes Konsortium aus 86 Institutionen, das gemeinsame Standards entwickelt und ein zentrales Teilnehmerverzeichnis betreibt.

Brasilien gilt seit 2020 als Vorreiter für Open Finance. Unter Leitung der Zentralbank entstand ein breites API-Ökosystem mit über 30 API-Produkten. Die technische Steuerung erfolgt über ein offenes Konsortium, welches aus 86 Institutionen besteht.

Die Nutzung dieser Infrastruktur nahm in den vergangenen zwei Jahren rasant zu. Betrachtet man die jährliche Entwicklung der API-Aufrufe, so wurden im Jahr 2023 mehr als 51,9 Milliarden API-Aufrufe registriert. Im Jahr 2024 verdoppelte sich dieses Volumen auf über 102 Milliarden Anfragen. Parallel dazu wuchs auch die Zahl aktiver Nutzereinigigungen deutlich. Ende 2023 lagen rund 42,1 Millionen gültige Datenteilungseinigungen vor. Bis Ende 2024 stieg diese Zahl auf 56,8 Millionen, was einem Zuwachs von rund 35 Prozent entspricht. Daraus ergibt sich eine geschätzte Nutzerbasis von 28 bis 35 Millionen Personen, was etwa 15 bis 19 Prozent der bankfähigen Bevölkerung entspricht.³¹

Mit einer monatlichen API-Nutzung, die etwa viermal so hoch liegt wie im Vereinigten Königreich, gilt Brasilien somit heute als das aktivste und dynamischste Open-Finance-Ökosystem weltweit.³² Erste Banken berichten bereits von zusätzlichen Kreditvergaben im Milliardenbereich und einer deutlich verbesserten Risikoprüfung. In einigen Fällen konnte die Vorhersagegenauigkeit von Kreditrisiken um das Sechs- bis Achtfache gesteigert werden. Trotz dieser Dynamik bleibt ein grosser Teil des Marktes bislang ungenutzt, denn eine Studie von IPA zeigt, dass nur etwa 15 Prozent der befragten Unternehmen Open-Finance-Angebote nutzen und 65 Prozent das Konzept nicht kennen.³³ Das zeigt, wie

³¹ Open Finance Brasil, 2024, Relatório Anual 2024

³² Open Finance Brasil, 2023, Relatório Anual 2023

³³ IPA, 2025, [What Brazil's Micro and Small Businesses Reveal About the Future of Digital Finance](#)

gross das verbleibende Wachstumspotenzial weiterhin ist. Für 2025 plant die BCB den Ausbau des Pix-Systems, die Einführung zusätzlicher Datenkategorien sowie regulatorische Vereinfachungen zur Förderung des Wettbewerbs.³⁴

Singapur: Marktorientiertes Open Finance mit staatlicher Unterstützung

Singapur gilt als Vorreiter eines kooperativen, marktgetriebenen Open-Banking-Modells in Asien. Anstatt Banken per Gesetz zu verpflichten, setzt die Monetary Authority of Singapore (MAS) auf Brancheninitiativen und öffentliche digitale Infrastruktur. Bereits 2016 veröffentlichte die MAS zusammen mit dem Bankenverband ABS ein API-Playbook mit über 400 empfohlenen APIs und Guidelines für Banken.³⁵ Dies schuf früh klare technische Leitplanken. In den Folgejahren entstanden freiwillige API-Marktplätze wie die ASEAN-weite Plattform APIX (2018) und zahlreiche Bank-FinTech-Kooperationen. MAS begleitete diese Entwicklung mit einem regulatorischen Sandbox-Rahmen, um Innovation unter Aufsicht zu ermöglichen.

Der wichtigste Baustein ist jedoch das Ende 2020 gestartete Singapore Financial Data Exchange (SGFinDex). SGFinDex ist die weltweit erste staatlich bereitgestellte Datenplattform für offene Finanzdaten auf Basis einer nationalen digitalen Identität (Singpass).³⁶ Über SGFinDex können Bürger sicher und zentralisiert ihre Finanzdaten von unterschiedlichen Banken, staatlichen Stellen und seit neuestem auch Versicherern abrufen und in persönlichen Finanzportalen zusammenführen. Technisch fungiert SGFinDex als datenschutzwahrender Vermittler: Die Nutzer authentifizieren sich mit Singpass und geben einmalig Consent, dann werden über APIs z. B. Kontostände von allen teilnehmenden Banken, Pensionskonto-Daten vom Central Provident Fund (CPF) und weitere Daten in einem persönlichen Finanzdashboard aggregiert. Dieses Angebot stösst auf wachsende Resonanz, die Nutzerzahl von SGFinDex stieg von anfangs ca. 120'000 Ende 2021 auf über 400'000 Nutzer bis Ende 2024. Damit haben bereits rund 10 Prozent der erwachsenen Bevölkerung Singapurs diese offene Datenplattform ausprobiert, Tendenz stark steigend. Banken

Singapur gilt als Vorreiter eines kooperativen, marktgetriebenen Ansatzes und hat seit 2020 mit SGFinDex die weltweit erste staatlich bereitgestellte Datenplattform für offene Finanzdaten unter Nutzung der nationalen digitalen Identität (SingPass).

³⁴ Open Finance Brasil, 2024, Relatório Anual 2024

³⁵ LUXHUB, 2025, Empowering Innovation: How Singapore's Open Banking is Reshaping Finance - LUXHUB

³⁶ SGFinDex, 2024, Singapore Financial Data Exchange (SGFinDex)

und Versicherer berichten, dass SGFinDex die Finanzplanung der Kunden verbessert und z. B. den Abschluss von passenden Anlage- oder Vorsorgeprodukten erleichtert.³⁷

Australien: Consumer Data Right – zwischen Anspruch und Wirklichkeit

Australien verfolgt mit dem Consumer Data Right (CDR) einen ambitionierten Ansatz, der über Open Banking und Open Finance hinaus einen branchenübergreifenden Datenzugang etablieren soll. Seit Juli 2020 können Bankkunden per CDR ihre Kontodaten an akkreditierte Drittanbieter (ADR) weitergeben; 2022 wurde CDR auch auf den Energiesektor ausgeweitet, weitere Sektoren wie Telekommunikation sollen folgen.³⁸

Technologisch und rechtlich zählt das CDR zu den umfassendsten Rahmenwerken und beinhaltet strenge Akkreditierungsaufgaben für Datenempfänger, ein zentrales Register, standardisierte Datenformate und Schnittstellen sowie Datenschutzregeln nach dem ‚Consent and Authorise‘-Prinzip, also kundenkontrollierten Freigaben. Die Erwartung war, ein Ökosystem neuer Dienste – von Kontovergleich, Budgets bis zu personalisierten Tarifen zu schaffen und Wettbewerbsvorteile für Verbraucher zu generieren. Allerdings blieb die praktische Nutzung von Open Banking in Australien bislang hinter den Erwartungen zurück. Ein Nutzungsreview ergab, dass Ende 2023 erst 0,31 Prozent der Bankkunden aktiv CDR nutzen. Über die Hälfte aller eingerichteten Datenteilungsvereinbarungen wurden nicht verlängert oder wieder gekündigt. Diese Ernüchterung hat mehrere Ursachen. Viele Verbraucher kennen das Angebot kaum, und der bisher wahrgenommene Nutzen erscheint ihnen begrenzt. Auch auf Seiten der Anbieter gibt es Hürden, insbesondere die hohen Umsetzungskosten. Die australischen Banken haben seit 2018 rund 1,5 Mrd. AUD in CDR-Infrastrukturen investiert, was besonders für kleinere regionalverankerte Institute eine Belastung darstellt.³⁹ Vor diesem Hintergrund hat die Regierung in 2024 für den CDR einen „Reset“ angekündigt, um die Rechtsgrundlage zu straffen und Anwendungsfälle zu priorisieren, Kosten zu senken und umsatzstarke Use Cases zu priorisieren. Ab Mitte 2026 wird der CDR auf

Australien zeigt mit dem Consumer Data Right einen der umfassendsten Ansätze für datengetriebenen Wettbewerb, steht jedoch vor der Herausforderung, trotz starker Regulierung und hoher Investitionen eine breitere Nutzung zu erreichen.

³⁷ The Straits Times, 2025, [Banks, insurers see more customers using SGFinDex for financial planning](#)

³⁸ Deloitte, 2024, [Harnessing Consumer Data Right to provide a \\$16.7 billion boost to Australia's economy](#)

³⁹ Australian Banking Association, 2024, [Release of Strategic Review into roll-out of Consumer Data Right](#)

Nichtbanken im Kreditbereich ausgeweitet. Dazu zählen unter anderem Kredite von Online-Kreditgebern, einschliesslich Buy-Now-Pay-Later-Angeboten, um den Wettbewerb im Konsumenkreditmarkt zu stärken.⁴⁰ Trotz dieser Anlaufschwierigkeiten bleibt Australien von den langfristigen Vorteilen der Datenportabilität überzeugt. Studien gehen davon aus, dass ein vollständig umgesetztes CDR (über alle Sektoren hinweg) bis 2043 einen ökonomischen Mehrwert von 16,7 Mrd. AUD generieren und rund 46'000 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen könnte.⁴¹

Vereinigtes Königreich: Impulsgeber mit Nutzungsboom

Das Open-Banking-Modell des Vereinigten Königreichs wurde 2018 infolge einer Wettbewerbsverpflichtung der britischen Wettbewerbs- und Marktaufsichtsbehörde (CMA) eingeführt. Es gilt heute als Pioniermodell und als internationaler Referenzrahmen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war die zentrale Steuerung durch die Open Banking Implementation Entity (OBIE), welche einheitliche API-Standards, Sicherheitsprofile wie OpenID und FAPI sowie ein zentrales Teilnehmerregister etablierte.

Grossbritannien verzeichnet die höchste Nutzerzahl in Europa. Im Januar 2023 waren es sieben Millionen aktive Nutzerinnen und Nutzer. Im Mai 2025 bereits mehr als 13,5 Millionen und damit etwa jede fünfte Person oder jedes fünfte kleine oder mittlere Unternehmen mit Online-Zugang. Diese Entwicklung zeigt die stetig steigende Marktdurchdringung. Auch die technische Nutzung nimmt kontinuierlich zu. Im Mai 2025 wurden monatlich knapp zwei Milliarden API-Aufrufe registriert. Das entspricht etwa 64,5 Millionen Aufrufen pro Tag. Im Jahr 2018 waren es noch rund 1,2 Millionen.^{42, 43}

Open Banking wurde im Vereinigten Königreich 2018 infolge einer Wettbewerbsverpflichtung der britischen Aufsichtsbehörde CMA eingeführt. Grossbritannien verzeichnet mit knapp zwei Milliarden API-Aufrufen (Mai 2025) die höchste Nutzung in Europa.

Ebenfalls lässt sich ein stetiges Wachstum im Bereich Open-Banking-Zahlungen beobachten. Die Zahl der inländischen und wiederkehrenden variablen Zahlungen stieg von rund 17,3 Millionen im Mai 2024 auf knapp 28 Millionen im Mai 2025. Das entspricht einem Zuwachs von über 60 Prozent innerhalb eines Jahres.

⁴⁰ Treasury Ministers, 2025, [Consumer Data Right expansion to deliver a better deal for consumers](#)

⁴¹ Deloitte, 2024, [Harnessing Consumer Data Right to provide a \\$16.7 billion boost to Australia's economy](#)

⁴² Open Banking UK, 2025, [API performance stats](#)

⁴³ Open Banking UK, 2025, [Adoption Analysis - The open banking Impact Report 2025 May](#)

Mit dem 2025 verabschiedeten Data (Use and Access) Act will das Vereinigte Königreich Open Finance dauerhaft rechtlich verankern und auf weitere Sektoren wie Verkehr, Energie, Versicherungen, Einzelhandel und Telekommunikation ausweiten. Ziel ist ein weiterer entscheidender Schritt hin zur Smart-Data-Ökonomie und die Erschliessung eines geschätzten wirtschaftlichen Potenzials von zehn Milliarden Pfund über zehn Jahre.^{44, 45}

Europäische Union: NextGenPSD2

Die Europäische Union hat mit PSD1 (2007) und der ab 2018 geltenden PSD2 den Rahmen für Open Banking geschaffen. Obwohl PSD2 keine verbindlichen Schnittstellen vorschreibt, hat sich mit NextGenPSD2 der Berlin Group eine marktprägende Brancheninitiative etabliert, die schema- und prozessorunabhängige Standards für den Interbankenverkehr definiert. Über 75 Prozent der europäischen Banken, rund 3'600 Institute, haben ihre Schnittstellen auf dieser Grundlage umgesetzt.⁴⁶ Inzwischen sind mehr als 2'500 API-Produkte auf NextGenPSD2-Basis im europäischen Markt gelistet; das entspricht etwa 46 Prozent des globalen Open-Banking-Angebots.⁴⁷ Somit gilt NextGenPSD2 als weltweit umfangreichster Open-Banking-Standard und entfaltet Wirkung über die EU hinaus, da sich mehrere regulatorische Initiativen, etwa das Open-Banking-Framework in Bahrain, an den europäischen Spezifikationen orientieren.⁴⁸

Obwohl PSD2 keine verbindlichen Schnittstellen vorschreibt, hat sich mit NextGen PSD2 der Berlin Group eine marktprägende Brancheninitiative etabliert. Rund 3'600 Finanzinstitute haben ihre Schnittstellen auf dieser Grundlage umgesetzt.

Im Juni 2023 hat die Europäische Kommission Vorschläge für PSD3, die Payment Services Regulation (PSR) sowie die Financial Data Access Regulation (FIDA) veröffentlicht und damit eine neue Regulierungswelle angestossen. PSD3 fasst den Rechtsrahmen für Zahlungs- und E-Geld-Institute neu und adressiert Lücken aus PSD2.⁴⁹ Die PSR enthält direkt anwendbare Vorgaben zur weiteren Harmonisierung und zum Abbau von Hürden im Open-Banking-Betrieb. Dazu zählen präzisere Anforderungen an Schnittstellen, ein verbesserter Schutz vor Betrug sowie ein nutzerfreundliches Einwilligungsmanagement über Permission-Dashboards bei kontoführenden Zahlungsdienstleistern.⁵⁰ Zudem weitert die PSR den Abgleich von Zahlungsempfängernamen und IBAN auf sämtliche Überweisungen aus. FIDA schafft den

⁴⁴ GOV.UK, 2024, [Data \(Use and Access\) Bill factsheet: growing the economy](#)

⁴⁵ UK Parliament, 2025, [Data \(Use and Access\) Act 2025 - Parliamentary Bills](#)

⁴⁶ The Global Open Data Tracker, 2025, [NextGenPSD2 - Ozone](#)

⁴⁷ Forbes, 2024, [Open Banking Is Finally Coming To America](#)

⁴⁸ The Global Open Data Tracker, 2025, [Bahrain Open Banking Framework - Bahrain OBF - Ozone](#)

⁴⁹ Europäische Kommission, 2023, [eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/](#)

⁵⁰ Europäische Kommission, 2023, [EUR-Lex - 52023PC0367 - EN - EUR-Lex](#)

Rahmen für Open Finance und regelt den sicheren, einwilligungs-basierten Zugriff auf Finanzdaten über Zahlungskonten hinaus, einschliesslich klarer Governance für Datenteilung und Permission-Dashboards bei Datenhaltenden.⁵¹ Die nachfolgende Tabelle gibt dabei einen konsolidierten Überblick über die Ziele und wesentlichen Änderungen.

	PSD3	PSR	FIDA
 Rechtsform	Richtlinie – Umsetzung in nationales Recht innerhalb von 18 Monaten	Verordnung – unmittelbar in allen EU-Staaten gültig	Verordnung – unmittelbar in allen EU-Staaten gültig
 Ziele	Zusammenführung von Zahlungsinstitutionen und E-Geld-Instituten. Stärkung von Betrugsprävention und Verbraucherschutz. Öffnung der Systeme für Nichtbanken. Verbesserte Zusammenarbeit von Aufsichtsbehörden.	Harmonisierung des europäischen Binnenmarktes. Technische Standardisierung des Zahlungsverkehrs. Nachbesserung von PSD2 bzgl. Schnittstellen und Kundenauthentifizierung.	Erweiterung von Open Banking zu Open Finance. Regulierung für den sicheren Zugriff auf Finanzdaten über einfache Zahlungskonten hinaus. Förderung von Wettbewerb und Innovation im Finanzdienstleistungssektor.
 Wesentliche Änderung	Vereinheitlichung von Anforderungen an Zahlungsdienstleister. Verpflichtende Massnahmen zur Betrugsbekämpfung. Standardisierung von API-Schnittstellen.	Einführung von Verification of Payee. Verpflichtende Einführung einer Dashboard-Funktion für Kundeneinwilligungen. Verschärfte Vorgaben für starke Kundenauthentifizierung. Umsetzungsfrist: 21 Monate nach Inkrafttreten.	Verpflichtung für bestimmte Finanzdienstleister, Datenzugänge bereitzustellen. Festlegung technischer Standards für Datenschnittstellen und Zugriffsrecht. Verbesserung der Kundensicherheit durch strikte Einwilligung- und Transparenzregeln. 18 Monate nach Inkrafttreten anwendbar.

Abbildung 4: Regulatorische Einordnung von PSD3, PSR und FIDA im EU-Kontext © PPI AG

⁵¹ Europäische Kommission, 2023, EUR-Lex - 52023PC0360 - EN - EUR-Lex

4 Potenziale und Risiken für Schweizer Finanzinstitute

Im vergangenen Kapitel haben wir gesehen, dass Open Finance in vielen Ländern bereits kräftig an Fahrt aufgenommen hat. Doch was bedeutet dies konkret für die Schweizer Finanzinstitute. In diesem Kapitel werfen wir einen Blick auf die Chancen und Risiken im Kontext von Open Finance und geben im Lichte der internationalen Aktivitäten (vgl. Kapitel 3) einen Kommentar zum aktuellen Marktgeschehen und den nationalen Aktivitäten (vgl. Kapitel 2) ab.

4.1 Strategische Chancen durch Open Finance

Open Finance bietet Schweizer Banken substantielle Chancen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Während internationale Vorbilder wie Grossbritannien oder Brasilien eindrücklich zeigen, wie schnell offene Schnittstellen Märkte transformieren, geht es für die Schweiz darum, diese Erfahrungen gezielt auf die eigenen Stärken und Marktgegebenheiten zu übertragen.

Ein zentrales Potenzial liegt in der Wertgenerierung aus Daten. Dabei kann beispielsweise eine direkte Monetarisierung von Schnittstellen erfolgen und Banken können über Banking-as-a-Service (BaaS) oder Premium-APIs zusätzliche Erträge generieren. In der Schweiz demonstriert die Hypothekarbank Lenzburg mit ihrem Finstar-Ökosystem, wie Banken durch API-Partnerschaften mit FinTechs und Neobanken innovative Produkte bereitstellen und unterschiedliche Gebührenmodelle, etwa für Kontoführung oder Zahlungsverkehr, etablieren. Solche Ansätze haben das Potenzial, neue Einnahmequellen zu erschliessen, wie internationale Beispiele zeigen.

Open Finance ermöglicht Banken, durch datenbasierte Geschäftsmodelle und API-Partnerschaften neue Ertragsquellen zu erschliessen.

Zweitens eröffnet Open Finance die Chance, neue Kundenzugänge und Plattformkooperationen zu erschliessen. Schweizer KMU und Privatkunden erwarten zunehmend nahtlose Multibanking-

Lösungen. Beispiele wie die Anbindung von UBS an die Buchhaltungsplattform Klara via SIX bLink zeigen, wie Banken durch API-Integration Zugang zu neuen Vertriebskanälen erhalten.⁵²

Ein drittes Feld ist die Steigerung von Effizienz und Produktivität. Heute sind viele Schweizer Firmenkundenprozesse noch durch Medienbrüche geprägt, beispielsweise bei Kontoabgleichen oder Kreditanträgen. Durch standardisierte APIs könnten diese Abläufe weitgehend automatisiert werden. Untersuchungen des IFZ weisen darauf hin, dass insbesondere im KMU-Segment grosse Effizienzgewinne durch die Integration von Bank- und Buchhaltungssystemen realisierbar sind.⁵³

Darüber hinaus ermöglicht der Zugang zu breiteren Datensätzen eine präzisere Steuerung von Risiko und Ertrag. Einheitliche Schnittstellen für Konto- und Lohndaten würden Schweizer Banken erlauben, Kreditrisiken besser einzuschätzen und Margen risikoadjustiert zu steuern. In Brasilien konnten Kreditzinsen dank Open-Finance-Daten signifikant gesenkt werden.⁵⁴

Schliesslich eröffnet sich mit Open Wealth ein spezifisch schweizerisches Wachstumsfeld. Mit der OpenWealth API treiben über 30 Institute die Standardisierung im Vermögensverwaltungsgeschäft voran. Diese Initiative erlaubt unabhängigen Vermögensverwaltern einen vereinfachten Zugriff auf Depot- und Portfoliodaten und macht Schweizer Banken attraktiver als Depotbanken.⁵⁵

Schweizer Banken haben die Chance, durch Open Finance neue Ertragsquellen zu erschliessen, die Kundenbindung zu stärken und die Prozesse zu optimieren. Entscheidend ist, dass diese Chancen nicht verstreichen, denn international zeigt sich, dass First Mover den Markt prägen.

4.2 Risiken bei Inaktivität und Fragmentierung

Die unzureichende Teilnahme am Open-Finance-Marktgeschehen birgt strategische Risiken. Insbesondere die Gefahr des Kontrollverlusts über die Kundenschnittstelle rückt in den Vordergrund. Wenn Banken nicht proaktiv Schnittstellen anbieten und die Rolle als Orchestrator in digitalen Ökosystemen einnehmen, übernehmen Drittanbieter diese Position. Dadurch droht eine schleichende Disintermediation, bei welcher Banken zunehmend auf reine Infrastruktur- oder Abwicklungsfunktionen reduziert werden.

⁵² UBS Schweiz, 2024, [Business Software mit E-Banking verknüpfen](#) | UBS Schweiz

⁵³ HSLU, 2023, [IFZ Sourcing Studie 2023 - Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse](#)

⁵⁴ Banco Central do Brasil, 2023, [Open Finance](#)

⁵⁵ Open Wealth Association, 2025, [OpenWealth Association](#)

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus der fehlenden Standardisierung innerhalb der Schweizer Open Banking Landschaft. Der aktuell vorherrschende marktorientierte Ansatz hat zur Folge, dass verschiedene proprietäre Schnittstellen, Datenmodelle und Governance-Strukturen nebeneinander existieren. Diese Fragmentierung erschwert die Interoperabilität, hemmt die Skalierung innovativer Use Cases und erhöht die Eintrittsbarrieren für Drittanbieter und FinTechs.

Zudem begünstigt regulatorische Inaktivität ein asymmetrisches Wettbewerbsumfeld. Während international tätige Institute und Tech-Plattformen bereits auf etablierte API-Standards und regulierte Ökosysteme zurückgreifen können, müssen Schweizer Institute ohne die notwendige kritische Masse zunehmend eigene Lösungen entwickeln. Dadurch steigt das Risiko, dass sich ausländische Anbieter frühzeitig im Schweizer Markt positionieren und lokale Institute überholen, bevor diese eigene Open-Banking-Strategien wirksam etablieren können.

Langfristig gefährdet ein abwartendes Verhalten die Innovationskraft, Relevanz und Ertragsbasis des Finanzplatzes Schweiz. Statt fragmentierter Einzelinitiativen braucht es daher einen koordinierten, skalierbaren und strategisch abgestimmten Ansatz, um Open Finance als Chance und nicht als Risiko zu gestalten.

Ohne aktive Teilnahme an Open Finance drohen Schweizer Banken in Fragmentierung und Disintermediation zu geraten. Ein abwartendes Verhalten schwächt langfristig Innovation, Ertragskraft und die internationale Wettbewerbsposition des Finanzplatzes.

4.3 Kommentar zum aktuellen Marktgeschehen

Das Bewusstsein für den Nutzen von Open Finance – also die Möglichkeit für Kunden, selbstbestimmt Dritten Zugriff auf ihre Daten zu gewähren – wächst zunehmend im Schweizer Finanzplatz und bei den relevanten Akteuren (Banken, Technologieprovider, FinTechs und Kunden). Aus Gesprächen mit verschiedenen Banken ist zu vernehmen, dass die ersten Kundengruppen aktiv nach Open-Finance-Use-Cases fragen. So zählen insbesondere externe Vermögensverwalter und KMU zu den Kundengruppen, welche das entsprechende Bewusstsein und die Akzeptanz für Open-Finance-Use-Cases aufgebaut haben. Wie wir im Kapitel 4.1 mit dem Beispiel der Hypothekarbank Lenzburg gesehen haben, erkennen parallel auch einige Banken das Potenzial von Open

Finance und sind aktiv auf der Suche, ihr bestehendes Geschäftsmodell durch kollaborative Partnerschaften zu erweitern. Diese Banken setzen sich auch über die Frage hinweg, ob Open Finance einen Verlust oder Gewinn der Kundenschnittstelle bewirkt. Sie fokussieren auf Nutzen und Mehrwerte für ihre Kunden und akzeptieren, wenn ein Drittdienstleister in gewissen Bereichen eine bessere User Experience zur Verfügung stellen kann.

Verschiedene aktuelle Publikationen untermauern, dass Open Finance und die Öffnung des Geschäftsmodells ein wesentlicher Baustein für eine langfristige und nachhaltige Geschäftstätigkeit einer Bank sein kann.⁵⁶ Letztlich geht es darum, den Kunden in der digitalen und physischen Welt mit Produkten, Services und Daten zur richtigen Zeit am richtigen Ort in der richtigen Form zur Verfügung zu stehen.⁵⁷ Für diese Auslegung von „Contextual Banking“ sind standardisierte und interoperable APIs, welche den branchenübergreifenden Datenaustausch von Banken, FinTechs und weiteren Unternehmen im Sinne des Endkunden unterstützen, Pflicht. Insbesondere jüngere Generationen sind nahtlose und komfortable Kundenerlebnisse in verschiedenen Lebensbereichen gewöhnt und bringen eine entsprechende Erwartungshaltung auch gegenüber dem Finanz-Ökosystem mit sich.⁵⁸

Wie wir auch in Kapitel 2 gesehen haben, befindet sich ein Grossteil der Schweizer Banken im Moment allerdings in einer eher abwartenden Haltung. Open Finance hat bei den meisten Banken den Sprung in die strategische Roadmap geschafft, doch scheinen eine fehlende regulatorische Verpflichtung, unklare marktübergreifende Governance-Mechanismen und ein begrenztes Verständnis für die Wertgenerierung aus Daten, bedeutende Hemmschwellen in der proaktiven Umsetzung von Open Finance zu bilden. Für viele Banken wirkt die Anbindung an die Plattform von SIX bLink die primäre Entscheidung zu sein, welche es in den nächsten Jahren in puncto Open Finance zu treffen gilt.

Die Schweizer Open-Finance-Initiativen leisten gleichzeitig wertvolle Beiträge zur Standardisierung von bankfachlichen APIs. So liegen unter anderem für die bankfachlichen Bereiche Zahlen (Account Information Services, Payment Submission Services, Cards), Anlegen (Custody, Trading, Customer Management),

Viele Schweizer Banken agieren bei Open Finance noch zögerlich – fehlende Regulierung, unklare Governance und begrenztes Datenverständnis bremsen die Umsetzung.

⁵⁶ O'Leary et al, 2021, [The Sustainable Value of Open Banking: Insights from an Open Data Lens](#)

⁵⁷ Deutsche Bank, 2023, [Exploring the world of „Contextual Banking“](#)

⁵⁸ Tousttchi & Dehnert, 2023, [Exploring the digitalization impact on consumer decision-making](#)

Finanzieren (Mortgage) und die übergreifende Serviceerschliessung im Netzwerk bereits APIs vor oder sind in Erarbeitung. Blickt man allein auf die API-Abdeckung, so positioniert sich die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern als fortschrittlich. Leider fehlt es im Markt an entsprechenden Umsetzungen, welche diese APIs im Sinne der Endkunden und in der Breite implementieren, und daraus neue Kundenerlebnisse schaffen. Die bisherigen Umsetzungen sind stark auf Effizienzsteigerung ausgerichtet und schöpfen nicht das volle Potenzial von Open Finance aus.

Blickt man allein auf die API-Abdeckung, so positioniert sich die Schweiz fortschrittlich. Leider fehlt es im Markt an entsprechenden Umsetzungen, welche die APIs im Sinne der Endkunden implementieren, und daraus neue Kundenerlebnisse schaffen.

Open-Finance-Use-Cases wie Multibanking und Open Pension zeigen Ansätze zur Vernetzung. Das Verständnis, dass die Daten grundsätzlich dem Kunden gehören und Banken diese über APIs auch ausserhalb ihrer Kanäle zur Verfügung stellen und so datengetriebene Geschäftsmodelle umsetzen können, ist in der Schweiz in der Breite kaum angekommen. Damit bleibt auch die Einsicht weitgehend aus, dass sich die Handhabung und das Management von Daten in Zukunft fundamental verändern wird. Die Nutzung von digitalen Kundendaten im Netzwerk stellt entsprechend auch den Grundstein für erfolgreiche Open-Finance-Use-Cases dar. Dennoch verhindern vielerorts die Bedenken rund um die Verteidigung der Kundenschnittstelle eine vertiefte Auseinandersetzung. Im internationalen Vergleich liegt die Schweiz damit noch deutlich zurück. Während andere Märkte bereits Schritte in Richtung autonomes Banking unternehmen – bei dem Kunden durch digitale Services gestärkt werden – bleibt die Schweiz zögerlich.

Es bleibt zu hoffen, dass sich mit der Multibanking-Initiative für Privatkunden ein gewisses Momentum auf der Bankenseite entwickelt, sich nun verstärkter mit Open Finance und innovativen Use Cases für den Kunden auseinanderzusetzen.⁵⁹ Allerdings ist von gewissen Banken jüngst eine stärkere Zurückhaltung zu spüren, insbesondere aufgrund der aus Marktsicht erschwerenden Anforderungen seitens der FINMA im Kontext der Umsetzung von Multibanking. Es scheint essenziell zu sein, dass seitens der Behörden (Bundesrat, EFD, SIF), Branchenverbänden (Swiss Banking) und aufsichtsrechtlichen Organen (FINMA) eine transparente Abstimmung zur Förderung von Open Finance im Sinne des Finanzplatzes erfolgt. Die Kollaboration aller relevanten Akteure

⁵⁹ Swiss Banking, 2023, [Retail_Multibanking_MoU_EN.pdf](#)

und die verbindliche Definition von Zielen und Leitplanken zur Förderung von Open Finance lässt sich auch in anderen Ländern (vgl. Kapitel 3) als ein wesentlicher Erfolgsfaktor beobachten.

Zusammenfassend scheint Open Finance aktuell für viele Akteure ein Thema zu sein, das sie möglichst den anderen überlassen wollen, als es selbst zu gestalten. In der Folge bleibt die Vernetzung von Bankdienstleistungen weitgehend aus, und medienbruchfreie Kundenerlebnisse entstehen nur in Ansätzen. Auch die internationale Standardisierung von APIs, die für einen reibungslosen Datenaustausch zentral wäre, hat in der Schweiz bislang nur geringe Priorität. Das Schweizer Open-Finance-Ökosystem gleicht daher einer Fahrt mit angezogener Handbremse. Im nächsten Kapitel vertiefen wir gemeinsam verschiedene Voraussetzungen für Fortschritt und Skalierung von Open Finance in der Schweiz.

5 Marktstimmen zu Open Finance in der Schweiz

Von Mai bis Juni wurde eine Kurzumfrage an das Netzwerk des openbankingproject.ch versandt und auch auf LinkedIn publiziert.⁶⁰ Insgesamt haben 59 Personen die Umfrage vollständig ausgefüllt und ihre Einschätzung zum Reifegrad, zur Relevanz und den wichtigsten Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung von Open Finance geteilt. Die Mehrheit der Teilnehmenden stammt von Banken und Finanzinstituten (39 Prozent), gefolgt von Technologieprovidern und Beratungsunternehmen mit jeweils 20 Prozent. Ergänzt wird das Bild durch Perspektiven von FinTechs, RegTechs und InsurTechs (8 Prozent) sowie sonstigen Organisationen (12 Prozent).

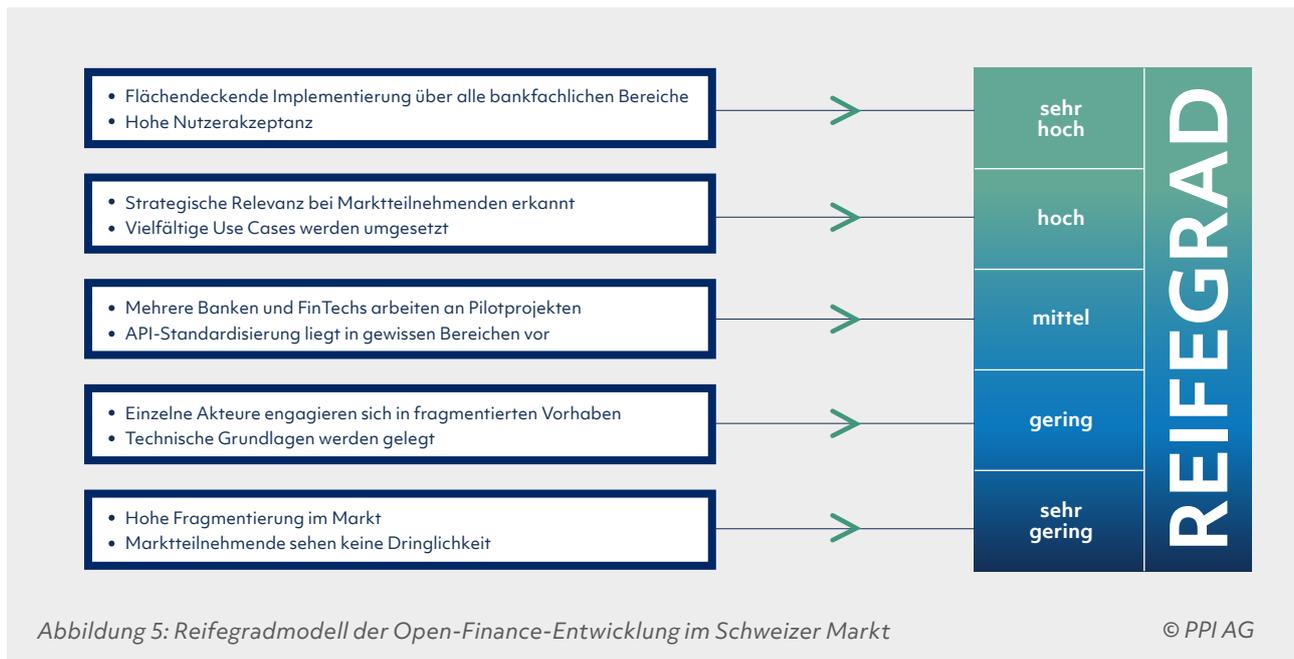
Die Antworten zu vier Schlüsselfragen werden in diesem Kapitel vorgestellt und kommentiert. Die Ergebnisse und Auswertung der Umfrage wurden darüber hinaus im Rahmen von verschiedenen Experteninterviews mit Akteuren aus dem Schweizer Finanzplatz im August und September reflektiert. Dazu zählen unter anderem Gespräche mit Ansprechpartnern von Berlin Group (Dr. Ortwin Scheja), Business Engineering Institute St. Gallen (Thomas Zerndt), Finnova (Sven Biellmann), HWZ (Rino Borini), Luzerner Kantonalbank (Simon Kauth), PostFinance (Remo Brechbühl), SIF (Eva Selamlar), St. Galler Kantonalbank (Michael Wüst) und Swisscom (Volkmar Beck und Michael Hochstrasser).

Die Umfrage erfasst den Reifegrad, die Relevanz und Erfolgsfaktoren von Open Finance aus Sicht zentraler Marktakteure.

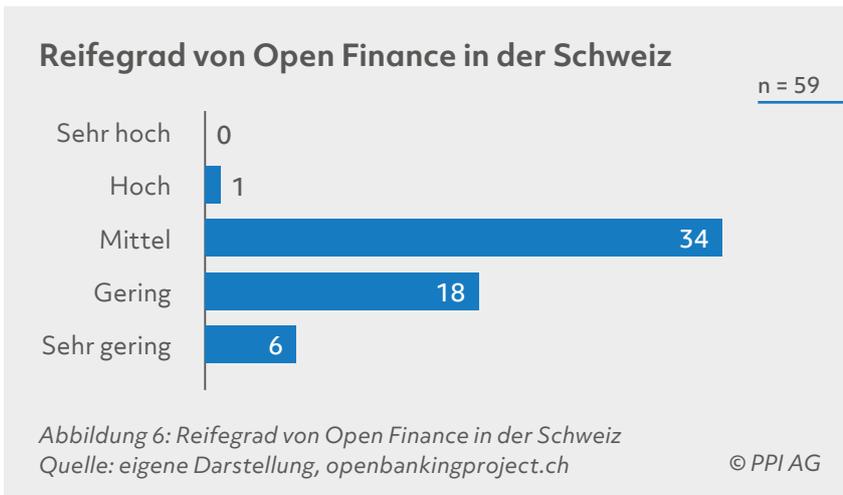
⁶⁰ OpenBankingProject.ch, 2025, [Survey on Open Finance in Switzerland](#)

5.1 Relevanz und Reifegrad von Open Finance in der Schweiz

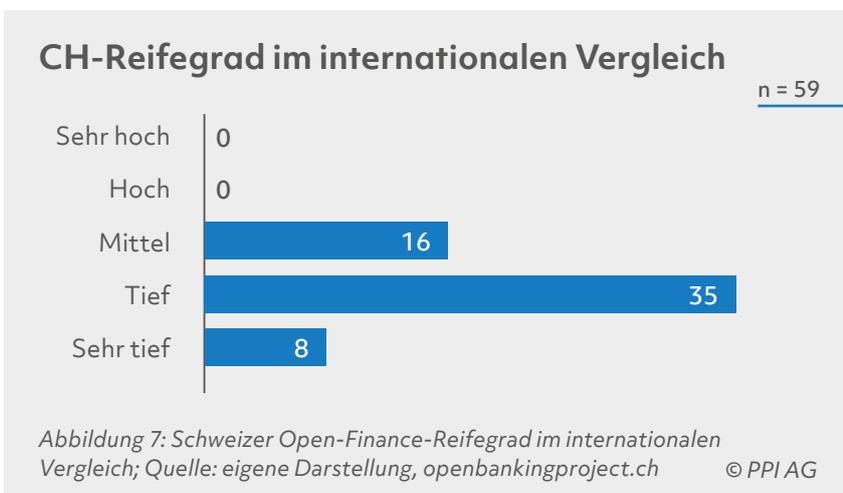
Zur Beantwortung der ersten Frage wurde ein Reifegradmodell von Open Finance eingeführt. Dieses basiert auf der Analyse und dem weltweiten Vergleich von Open-Finance-Initiativen in Kapitel 3 und ist in der nachfolgenden Darstellung abgebildet.



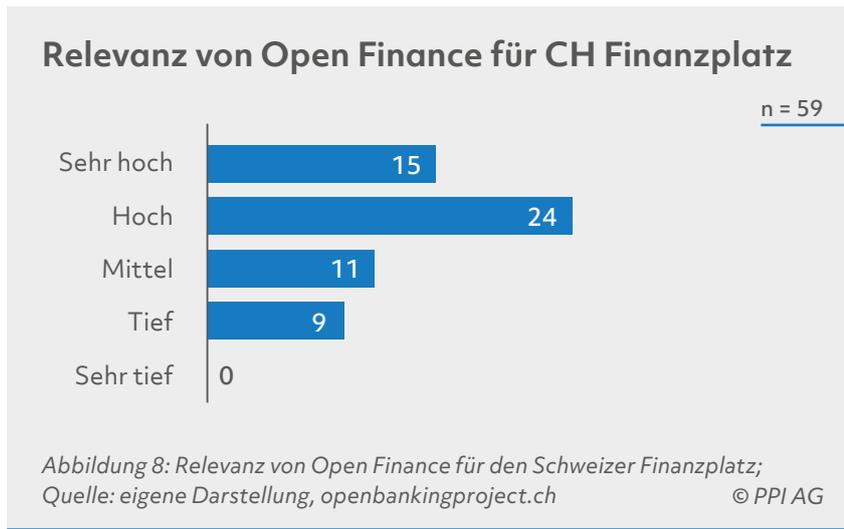
Auf die erste Frage der Kurzumfrage, wie der Reifegrad von Open Finance in der Schweiz einzuschätzen ist, gaben die Teilnehmenden über alle Zielgruppen hinweg einen durchschnittlichen Wert von 2,51 an. Die Auswertung macht deutlich, dass Open Finance in der Schweiz bislang noch etwas zurückliegt. Die überwiegende Mehrheit der Befragten stuft den Reifegrad als „mittel“ ein, was auf einzelne Pilotprojekte ohne flächendeckende Wirkung hinweist. Mehr als ein Drittel der Befragten sieht den Reifegrad sogar als „gering“ oder „sehr gering“, was die starke Fragmentierung und fehlende strategische Relevanz bei den Marktteilnehmenden unterstreicht. Kaum jemand bewertet den Fortschritt als „hoch“ oder „sehr hoch“, was zeigt, dass von einer breiten Umsetzung oder Marktakzeptanz noch keine Rede sein kann (Siehe Abb. 6 Folgeseite).



Als Nächstes wurden die Teilnehmenden gefragt, wie sie den Reifegrad von Open Finance in der Schweiz im internationalen Vergleich einschätzen. Die Ergebnisse zeichnen ein deutlich kritisches Bild. Mit einem Durchschnittswert von 2,14 wird der Schweizer Reifegrad insgesamt als tief beurteilt. Besonders zurückhaltend sind dabei die Einschätzungen von Banken und Finanzinstituten sowie von FinTech-, RegTech- und InsurTech-Unternehmen. Damit zeigt sich, dass gerade jene Akteure, die bei der Umsetzung von Open Finance eine Schlüsselrolle einnehmen, die Position der Schweiz im internationalen Vergleich als wenig fortgeschritten wahrnehmen. Dies unterstreicht die Erkenntnisse des Kapitel 3, dass die Schweiz im globalen Wettbewerb noch erhebliches Aufholpotenzial hat.



Die letzten beiden Auswertungen haben gezeigt, dass die Schweiz im internationalen Vergleich beim Thema Open Finance deutlich hinterherhinkt – doch ist das schlimm? Ein Blick auf die nächste Frage, bei welcher eine Einschätzung zur Relevanz von Open Finance für die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes abgegeben werden musste, gibt eine deutliche Antwort.



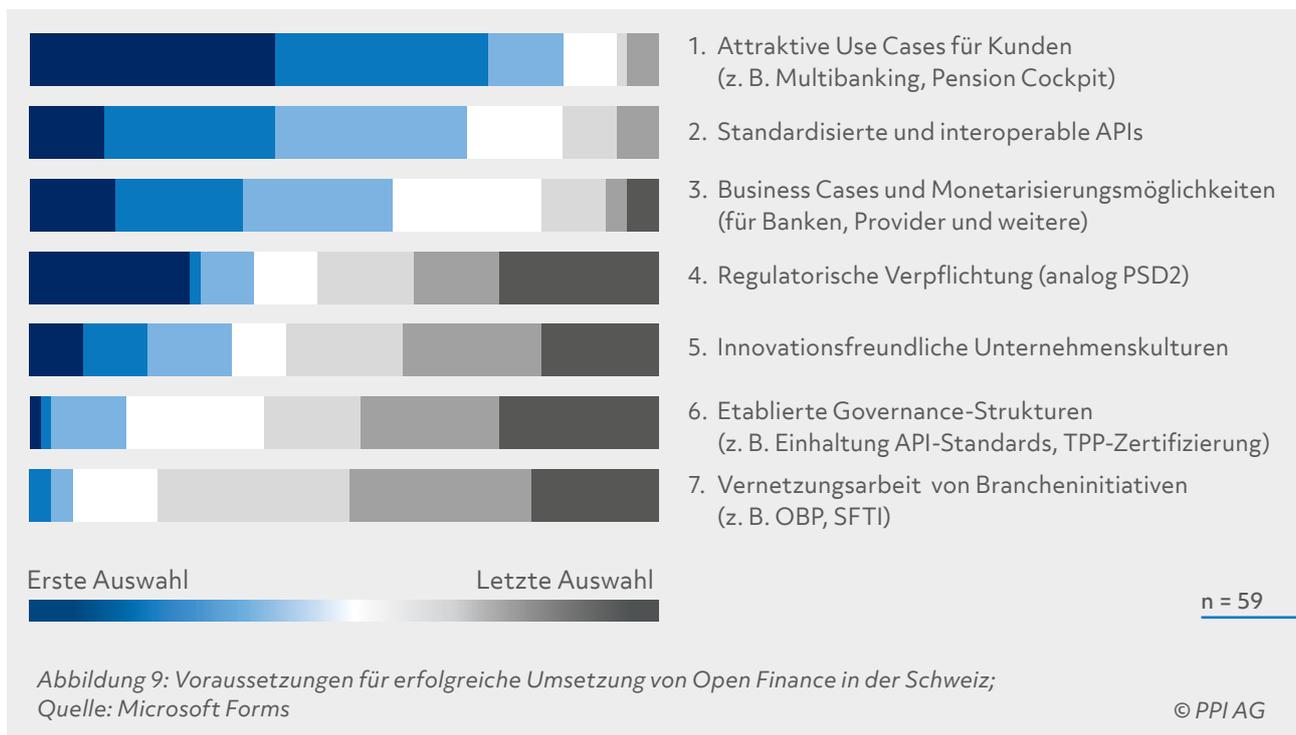
Die Auswertung der Rückmeldungen zeigt klar, dass Open Finance für den Schweizer Finanzplatz von hoher bis sehr hoher Relevanz eingeschätzt wird. Fast zwei Drittel der Teilnehmenden ordnen die Bedeutung auf den Stufen „hoch“ oder „sehr hoch“ ein, während nur eine Minderheit den Stellenwert als „mittel“ oder „tief“ bewertet. Insgesamt verdeutlicht diese Auswertung, dass Open Finance als Schlüsselfaktor für die Zukunftsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz angesehen wird – die Diskrepanz zum bislang niedrigen Reifegrad daher besonders problematisch erscheint.

Der Reifegrad von Open Finance in der Schweiz wird als tief bis mittel eingestuft. Der Schweizer Finanzplatz liegt damit im internationalen Vergleich klar zurück.

5.2 Erfolgsfaktoren für Fortschritt und Skalierung von Open Finance

Basierend auf der Analyse der international relevantesten Open-Finance-Vorhaben, welche in Kapitel 3 im Detail vorgestellt wurden, wurden sieben verschiedene Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung von Open Finance identifiziert. Dazu

zählen **attraktive Use Cases für Endkunden**, wie beispielsweise Multibanking oder Pension Cockpits, was nachweislich zu einer Verbesserung des finanziellen Wohlbefindens der Endkunden führt.⁶¹ Zur effizienten Umsetzung von Open-Finance-Use-Cases braucht es **standardisierte und interoperable APIs** und **Business Cases, und Monetarisierungsmöglichkeiten** schaffen entsprechende Anreize für Banken, Provider und weitere Unternehmen. In einigen Ländern ist die Umsetzung von Open Finance auch durch eine **regulatorische Verpflichtung** geprägt. Weiter sind **innovationsfreundliche Unternehmenskulturen** erforderlich, dass insbesondere Banken sich in Open Finance Vorhaben engagieren. **Etablierte Governance-Strukturen**, wie beispielsweise die Zertifizierung von TPPs im Kontext von PSD2, schaffen Klarheit und Verbindlichkeit im Markt und die **Vernetzungsarbeit von Brancheninitiativen** fördert die Kollaboration und somit die Entstehung von breit akzeptierten Bausteinen (z. B. API-Standards).⁶²



Über sämtliche Zielgruppen hinweg werden attraktive Use Cases für Endkunden als mit Abstand wichtigste Grundlage bewertet, dicht gefolgt von standardisierten und interoperablen APIs. Unterschiede zeigen sich hingegen bei der Einschätzung von

⁶¹ Leibniz Institute for Financial Research SAFE, 2018, [Rentencockpit/Pensions Dashboard](#)

⁶² Open Banking Europe, 2021, [eidas-qualified-certificates-faq.pdf](#)

Business Cases und Monetarisierungsmöglichkeiten. Während Technologieprovider (Mittelwert 2,42) und Beratungsunternehmen (2,67) diesem Aspekt relativ hohe Bedeutung beimessen, ordnen Banken und Finanzinstitute ihn mit einem Mittelwert von 3,35 merklich niedriger ein. Besonders deutlich werden die Diskrepanzen bei der Frage nach einer regulatorischen Verpflichtung. Banken und Finanzinstitute stufen diese erst auf Rang sechs ein (Mittelwert 5,3), während FinTech-, RegTech- und InsurTech-Unternehmen und andere Zielgruppen sie mit Rang zwei resp. drei als weitaus relevanter erachten. Insgesamt zeigt sich somit ein klares Bild: Während die Notwendigkeit attraktiver Endkunden-Use-Cases breit anerkannt ist, gehen die Meinungen zu Geschäftsmodellen und regulatorischen Rahmenbedingungen je nach Zielgruppen stark auseinander.

Die Experteninterviews verdeutlichen, dass innovative Use Cases nur in einer Unternehmenskultur entstehen können, die Offenheit, Experimentierfreude und ein Verständnis für die Mehrwerte gemeinsamer Wertschöpfung über Branchengrenzen hinweg fördert. Gleichzeitig gewinnt die sichere Handhabung und Wiederverwendung von Daten zunehmend an Bedeutung, da sie als Enabler für nahtlose Kundenerlebnisse in sämtlichen Lebensbereichen wirkt und damit einen Mehrwert für alle Beteiligten schafft. Die Vernetzungsarbeit von Brancheninitiativen ist aufgrund ihres letzten Ranges keineswegs irrelevant für die Umsetzung von Open Finance, sie schafft die Etablierung breit akzeptierter Governance-Strukturen – etwa in Form föderierter Systeme – sowie die Entwicklung standardisierter, interoperabler APIs in den verschiedenen bank-fachlichen Bereichen, was letztlich die Grundlage für eine nachhaltige Skalierung bildet.

Innovative Use Cases können nur in Unternehmenskulturen entstehen, welche Offenheit, Experimentierfreude und ein Verständnis für die Mehrwerte gemeinsamer Wertschöpfung über Branchengrenzen hinweg vorhalten.

6 Praxisbeispiele – Use Cases und Anwendungsfelder

Nachdem wir in den vergangenen Kapiteln nun einen guten Überblick zu nationalen und internationalen Aktivitäten von Open Finance gesammelt haben und auch die Chancen und Gefahren von Open Finance skizziert haben, möchten wir in diesem Kapitel einen Überblick zu den relevantesten Anwendungsbereichen von Open Finance geben.

6.1 Zahlungsverkehr und Instant Payments

Ein fundamentaler Anwendungsbereich von Open Finance liegt im Zahlungsverkehr. Instant Payments bilden dabei die technologische Grundlage für zahlreiche neue Anwendungen. Die folgenden Use Cases geben einen Überblick zu den neuen Kundenerlebnissen, welche basierend auf Open-Finance-APIs und der Nutzung von Instant Payments möglich werden.

Instant Payments bildet die Basis für neue Open-Finance-Anwendungen und schafft Mehrwert durch schnellere, integrierte Zahlungserlebnisse.

Multibanking

Viele Kundinnen und Kunden pflegen mehrere Bankbeziehungen. Über Open-Finance-Schnittstellen können Zahlungen direkt aus einer zentralen Anwendung heraus ausgelöst werden, unabhängig vom kontoführenden Institut. Damit wird nicht nur die Verwaltung verschiedener Konten vereinfacht, sondern auch die Ausführung von Transaktionen beschleunigt. Der Mehrwert für Banken liegt in der Stärkung der Kundenbindung und der Möglichkeit, eigene Services in Multibanking-Apps sichtbar zu platzieren.

A2A-Payments

Für den E-Commerce und am Point of Sale gewinnen Konto-zu-Konto-Zahlungen (A2A) zunehmend an Bedeutung. Über Payment Initiation Service Provider (PISP) lassen sich direkte Überweisungen vom Kundenkonto auf das Händlerkonto abwickeln. Dies redu-

ziert die Transaktionskosten für KMU und erhöht die Sicherheit für Konsumenten, da keine Kartendaten weitergegeben werden.

QR-Rechnung

Ein möglicher Anwendungsfall ist die Verknüpfung von QR-Rechnungen mit Instant Payments. Hierbei dient die QR-Rechnung als auslösendes Medium, während über eine Account Information Service (AIS) API die Zahlungsinformationen für die finale Abwicklung bereitgestellt werden. Dieses Modell könnte Prozesse vereinfachen und die Effizienz der Zahlungsabwicklung deutlich steigern. Ergänzend ermöglicht die Generierung von QR-Codes Zahlungen direkt aus Mobile-Banking-Apps.

Mit der zunehmenden Harmonisierung im europäischen Zahlungsverkehr und der stärkeren Vernetzung der Finanzmärkte ist zu erwarten, dass künftig auch Konten aus EU-Ländern in Schweizer Multibanking-Lösungen eingebunden werden. Damit würde das Potenzial für grenzüberschreitende Multibanking-Dienste und effizientere internationale Zahlungen erheblich steigen.

Open Finance bietet die Chance, Instant Payments am Schweizer Finanzplatz in konkrete und für Kunden relevante Use Cases zu übersetzen.

6.2 Kontoinformation und Finanzmanagement

Neben der Zahlungsinitiierung eröffnet Open Finance erhebliche Potenziale bei der Aggregation und Auswertung von Kontoinformationen. Der Mehrwert liegt nicht in der Abwicklung von Transaktionen, sondern in der verbesserten Transparenz, Steuerung und Planung von Finanzflüssen für Privatkunden wie auch Unternehmen.

Personal Finance Management (PFM)

PFM-Funktionen auf Basis aggregierter Transaktionsdaten ermöglichen es Banken und Drittanbietern, Ausgaben zu kategorisieren, Budgets zu überwachen und Sparziele individuell zu steuern, was sowohl Kundenbindung als auch Cross-Selling-Wirkung verstärkt. Open Finance kann zur Verbesserung der Financial Literacy beitragen, da viele Menschen Unterstützung bei Finanzentscheidungen benötigen. Langfristig könnten KI-gestützte Finanzassistenten die Art der Bank-

kunden-Interaktion verändern.⁶³ Einen spannenden Ansatz verfolgt in diesem Zusammenhang auch die britische Neobank Monzo, welche sich als zentrales Dashboard für jegliche Finanzgeschäfte seiner Kunden positionieren möchte. Monzo bietet selbst keine Produkte im Hypothekarbereich an, offeriert seinen Kunden allerdings die Möglichkeit, ihre bestehende Hypothek – unabhängig vom Kreditgeber – direkt mit dem Monzo-Konto zu verknüpfen. So können Kunden ihre Hypotheken einsehen, monatliche Fortschritte bei der Rückzahlung verfolgen und die Auswirkung von Sonderzahlungen berechnen.⁶⁴

Finanzmanagement für KMU

Für kleine und mittlere Unternehmen ermöglicht die Verknüpfung von Bankkonten mit Buchhaltungs- und ERP-Systemen eine durchgängige Finanzübersicht. Einnahmen, Ausgaben und offene Forderungen lassen sich automatisiert konsolidieren. Dies erleichtert Liquiditätsplanung, Rechnungsstellung und Cash-Management und reduziert den manuellen Abstimmungsaufwand erheblich.⁶⁵

Kredit- und Risikoanalysen

Ein weiterer Anwendungsfall liegt in der Nutzung von Kontoinformationen für Bonitätsprüfungen und Risikobewertungen. Banken können mit Zustimmung der Kunden Echtzeitdaten heranziehen, um Kreditanträge schneller zu beurteilen oder dynamische Kreditlinien bereitzustellen. Für Unternehmen ergibt sich daraus ein effizienterer Zugang zu Finanzierung.⁶⁶

Zusammenfassend entwickeln sich Kontoinformationen so vom Transaktionsprodukt zum strategischen Steuerungsinstrument. Banken können damit Kundennutzen schaffen, neue Ertragsquellen erschliessen und ihre Rolle als zentrale Finanzschnittstelle festigen, sofern Transparenz und Vertrauen gewährleistet sind.

Open Finance verwandelt Kontoinformationen in ein strategisches Steuerungsinstrument und eröffnet Banken die Chance, sich über neue Services wie PFM, KMU-Finanzmanagement und Kreditüberprüfungen als zentrale Finanzschnittstelle zu etablieren.

6.3 Embedded Finance und Contextual Banking

Wie wir in Kapitel 1.3 gesehen haben, bezeichnet **Embedded Finance** die Integration von Finanzdienstleistungen direkt in dritte

⁶³ HSLU, 2014, [Brauchen Banken Personal Finance Management?](#) - IFZ Retail Banking Blog

⁶⁴ Monzo, 2025, [See Your Mortgage with Monzo \(in 60 Seconds\)](#)

⁶⁵ Der Bank Blog, 2024, [Open Finance Schweiz: Ein Blick in die Zukunft](#)

⁶⁶ HSLU, 2023, [Eine Revolution für KMU-Kredite in der Schweiz](#) - IFZ Retail Banking Blog

Finanzanwendungen und Alltagsprozesse. Zahlungen, Kredite oder Versicherungen werden dort verfügbar gemacht, wo sie für Kunden relevant sind, beispielsweise beim Onlinekauf, in ERP-Systemen für KMU oder in Mobilitätsapps. Der Vorteil liegt in der nahtlosen und medienbruchfreien Nutzererfahrung. Finanzdienstleistungen treten nicht mehr isoliert auf, sondern werden Teil bestehender digitaler Ökosysteme.⁶⁷

Beispiel aus der Schweiz: Die Hypothekbank Lenzburg stellt mit ihrer offenen Kernbanklösung Finstar API-Schnittstellen zur Verfügung, über die FinTechs wie Neon oder Yapeal Konto- und Zahlungsdienste direkt in ihre Angebote einbetten.

Internationales Beispiel: Plattformen wie Shopify oder Amazon bieten Händlern integrierte Kredit- und Zahlungsdienste an, die klassische Bankprodukte in den Hintergrund drängen. Nicht ausser Acht lassen darf man jedoch, dass mit solchen Angeboten eine Trennung zwischen dem Produktangebot und der Kundenwahrnehmung einhergeht.^{68,69,70} Zwar stellt die Bank Informationen, Dienstleistungen und Infrastrukturen bereit, doch es sind die beziehenden Unternehmen und FinTechs, die darauf aufbauend ihr eigenes Kundenangebot gestalten. Die Interaktion mit dem Endkunden erfolgt somit über das FinTech oder das Dienstleistungsunternehmen.

Positiv für Banken ist dabei, dass sich die Möglichkeit ergibt, interne Prozesse zu optimieren und gezielt auf die Bedürfnisse weniger Dienstleister, statt auf eine Vielzahl einzelner Endkunden auszurichten. Dadurch können Skaleneffekte erzielt und Kosten in der Kundenbetreuung eingespart werden.

Nachteilig ist allerdings, dass der Endkunde den Service nicht mehr mit der Bank assoziiert. Bei etablierten Banken mit einer starken Marke kann dies zu einem Interessenkonflikt führen. Für kleinere Institute oder Banken, deren Fokus bereits heute weniger auf dem klassischen Endkundengeschäft liegt, kann sich hier jedoch ein lukratives neues Geschäftsfeld eröffnen.

Contextual Banking stellt eine Weiterentwicklung von Embedded Banking dar. Hier werden Bankdienstleistungen nicht nur eingebettet, sondern kontextsensitiv, abhängig von Zeitpunkt, Verhalten oder Situation der Kundschaft, angeboten. So können

Embedded Banking verlagert die Kundenschnittstelle zu Drittanbietern. Dies kann für Banken sowohl Chance als auch Risiko sein.

⁶⁷ HBL Solutions, 2025, [Banking-as-a-Service / Embedded Finance](#)

⁶⁸ Macro Global, 2023, [How Open Banking Benefits Banks?](#), 2023

⁶⁹ S. Knaus, CC-bei.news, 2023, [Strategic Role Profiles in the Context of Open Banking for Swiss Banks.](#)

⁷⁰ Keboola, 2020, [How can Open Banking scale revenue streams for retail banks?](#)

etwa beim Gehaltseingang automatisch Spar- oder Anlageoptionen vorgeschlagen werden oder beim Onlinekauf eines Fahrzeugs eine passende Finanzierung.

Beispiel aus der Schweiz: Die SBB-App könnte perspektivisch nicht nur Tickets verkaufen, sondern gleichzeitig eine Reiseversicherung oder integrierte Zahlungslösung, eingebettet und kontextbezogen, anbieten.

Internationales Beispiel: In Skandinavien bieten Banken wie Nordea ihren Kundinnen und Kunden kontextbasierte Sparvorschläge an, die auf dem Konsumverhalten basieren.

Für den Schweizer Finanzplatz eröffnen sich durch Embedded Finance und Contextual Banking vielfältige Chancen. Banken können neue Vertriebskanäle erschliessen, ihre Sichtbarkeit in den Alltag der Kundschaft hinein ausweiten und ihre Rolle als vertrauenswürdiger Partner auch ausserhalb der klassischen Bankumgebung sichern. Besonders im KMU-Segment oder im E-Commerce bestehen erhebliche Potenziale, da integrierte Finanzlösungen administrative Hürden abbauen und Mehrwert schaffen. Gleichzeitig können Schweizer Banken ihre bekannten Stärken Sicherheit, Stabilität und Datenschutz als Wettbewerbsvorteile einbringen.⁷¹

Open Finance eröffnet mit Embedded Finance und Contextual Banking die Möglichkeit, Finanzdienstleistungen direkt in alltägliche Anwendungen zu integrieren und den Endkunden kontextsensitiv bereitzustellen.

6.4 Digitale Identitäten und Vertrauensdienste

In der Schweiz soll im Herbst 2026 ein staatlich anerkannter elektronischer Identitätsnachweis (E-ID) bereitgestellt werden.⁷² Die Schweiz zieht mit dieser Initiative der Europäischen Union gleich, welche mit der überarbeiteten eIDAS-Verordnung (eIDAS 2.0) die European Digital Identity Wallet (EUDI-Wallet) bereitstellen möchte. Diese digitale Briefftasche wird von den EU-Mitgliedsstaaten ausgegeben und ermöglicht es den Bürgerinnen und Bürgern, digitale Nachweise sicher aufzubewahren, zu teilen und relevante Dokumente digital zu signieren.⁷³

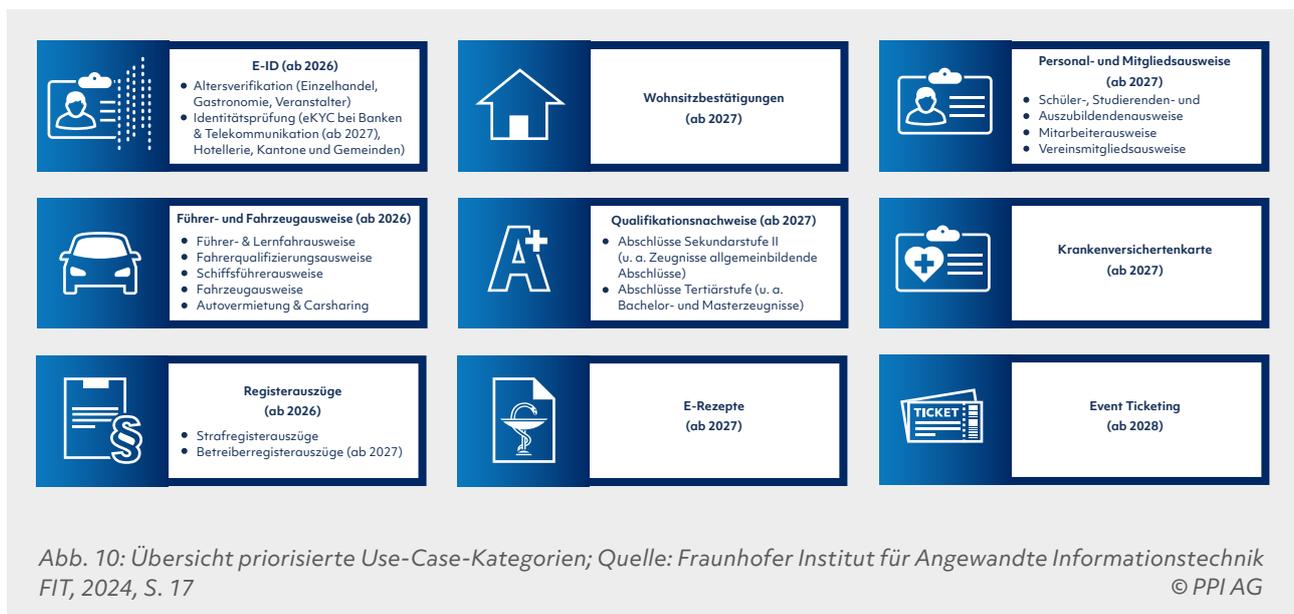
Die Schweiz verfolgt mit dem gewählten Ambitionsniveau „Ökosystem digitaler Beweise“ einen sehr ähnlichen Ansatz. Mit der Schweizer E-ID, dem SWIYU Wallet und der zugrundeliegenden Vertrau-

⁷¹ cc-bei.news, 2024, [The journey from open banking to embedded finance to contextual banking](#)

⁷² Bundesamt für Justiz, 2025, [Staatliche E-ID](#)

⁷³ European Commission, 2025, [EU Digital Identity Wallet Home](#)

ensinfrastruktur soll ab 2026 die Basis geschaffen werden, dass eine Vielzahl an digitalen Nachweisen sicher und effizient ausgestellt, aufbewahrt und geteilt werden können.⁷⁴ Eine Untersuchung des Fraunhofer Instituts für Angewandte Informationstechnik hat herausgefunden, dass daraus ein immenser jährlicher volkswirtschaftlicher Nutzen entstehen könnte. In der Untersuchung wurden die nachfolgenden Use Cases resp. digitalen Nachweise vertieft.



Nach Schätzungen des Fraunhofer Instituts könnte sich langfristig ein volkswirtschaftlicher Nutzen von mehr als 3 Mrd. CHF jährlich ergeben. Die E-ID und die zugrundeliegende Vertrauensinfrastruktur wirken in diesem Sinne auch als Katalysator für innovative und effiziente Prozesse in privaten Sektoren.⁷⁵ So könnte das Onboarding für ein Bankkonto unter Nutzung der E-ID und weiterer digitaler Nachweise vereinfacht werden. Die Bank hat entsprechend die Möglichkeit, auch eigene digitale Nachweise in das SWIYU Wallet oder weitere Wallet-Applikationen des Kunden auszustellen. Mögliche relevante digitale Nachweise einer Bank wären: Kontoverbindungsbestätigung, Finanzierungsbestätigung, unwiderrufliches Zahlungsverprechen und Aktionärsausweis. Mit diesen digitalen Nachweisen können sich die Bankkundinnen und Bankkunden im Finanz-Ökosystem und darüber hinaus einfacher, sicherer und effizienter bewegen.

Die Schweizer E-ID und die zugrundeliegende Vertrauensinfrastruktur wirken bei ihrer Einführung als Katalysator für die Verbreitung von Wallet-Technologien und die Nutzung und Einbettung von digitalen Nachweisen in einer Vielzahl von Prozessen.

⁷⁴ Bundesamt für Justiz, 2021, <https://www.bj.admin.ch/dam/bj/de/data/staat/gesetzgebung/staatliche-e-id/diskussionspapier-zielbild-e-id.pdf.download.pdf/diskussionspapier-zielbild-e-id-d.pdf>

⁷⁵ Fraunhofer Institut für Angewandte Informationstechnik, 2024, [Publikationen](#)

7 Empfehlungen für den Finanzplatz Schweiz

Open Finance ist mehr als ein technologischer Trend – es ist eine strategische Chance für den Finanzplatz Schweiz. Die gezielte Öffnung von Schnittstellen und Daten steigert nicht nur die Innovationskraft der Bankenlandschaft, sondern ermöglicht die Entstehung neuer Ökosysteme, die den Wirtschaftsstandort insgesamt stärken.⁷⁶ Damit Open Finance diesen Beitrag leisten kann, braucht es jedoch klare Rahmenbedingungen: international kompatible Standards, transparente Governance-Strukturen und eine koordinierte Kommunikation zwischen Markt und Politik. Nur so gelingt es der Schweiz, den Anschluss an internationale Entwicklungen nicht zu verlieren, sondern ihre Stärken aktiv in ein globales, offenes Finanz-Ökosystem einzubringen.

Nachfolgend werden basierend auf den bisherigen Kapiteln vier verschiedene Empfehlungen für den Finanzplatz Schweiz zur Umsetzung von Open Finance abgegeben. Die Empfehlungen gliedern sich nach den wesentlichen Treibern resp. Akteuren von Open Finance, dazu zählen: Kunden (1), Banken (2), Brancheninitiativen (3) und der Regulator (4).

Handlungsempfehlung 1: Kundennutzen konsequent in den Mittelpunkt stellen

Die erfolgreiche Umsetzung von Open Finance in der Schweiz hängt entscheidend davon ab, ob Kunden einen klaren Mehrwert in den bereitgestellten Open-Finance-Lösungen erkennen. Dies macht die Auswertung der Voraussetzungen in Kapitel 5, bei welcher «Attraktive Use Cases für Endkunden» bei sämtlichen Zielgruppen auf Platz 1 gewählt wurde, ebenfalls deutlich. Open Finance ist entsprechend kein Selbstzweck, sondern ein Enabler für einfache, personalisierte und vernetzte Finanzlösungen, eingebettet in die Lebensbereiche des Kunden. Laut verschiedener Experten bilden Open Finance sowie standardisierte und interoperable APIs darüber hinaus auch die Grundlage für den Einsatz

Open Finance ist eine strategische Chance für den Finanzplatz Schweiz. Klare Standards und Governance sind entscheidend, um das Potenzial voll auszuschöpfen.

⁷⁶ Swiss Financial Innovation Desk, 2025, [Smart Finance: Building Blocks for Switzerland](#)

von Künstlicher Intelligenz und das Entstehen gänzlich neuartiger Kundenerlebnisse. Im Rahmen von «autonomous finance» sollen inskünftig KI-Agenten die Kunden bei sämtlichen finanziellen Entscheidungen unterstützen und ihnen so eine Wegleitung in Echtzeit zu den optimalen Finanzlösungen bieten.⁷⁷ Erst kürzlich wurde in Malaysia mit der «Ryt Bank» auch die erste KI-basierte Bank ins Leben gerufen, welche Banking für ihre Kunden in einem Chabot-Format intuitiv und einfach anbieten möchte.⁷⁸ Open Finance ist in diesem Kontext eine essentielle Voraussetzung, welche die Qualität und Übertragbarkeit von Daten unternehmens- und branchenübergreifend sicherstellt.

Damit nun zuerst aber Open-Finance-Use-Cases Akzeptanz finden, müssen Kunden schrittweise an diese neue Welt herangeführt werden. Transparente Consent-Mechanismen, eine intuitive User Experience sowie klare Kommunikation über die Datennutzung sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren. Pionierbanken sollten eine Vorreiterrolle übernehmen, indem sie gemeinsam mit Drittdienstleistern nutzerzentrierte Anwendungen entwickeln und Vertrauen in Open-Finance-Anwendungen stärken. Auf diese Weise kann es sein, dass ein Sogeffekt entsteht, ähnlich wie wir dies im Kapitel 4.3 im Rahmen der Kundengruppen KMU und externe Vermögensverwalter beschrieben haben. Sobald erste Kundengruppen positive Erfahrungen sammeln, wird der Druck auf weitere Institute steigen, vergleichbare Angebote zu schaffen. So entsteht schrittweise eine API-Konnektivität über sämtliche Banken und vorhandene und neue Use Cases können skalieren.

Die Kunden spielen somit eine wichtige Rolle, auch etwas trägere Finanzinstitute zur Umsetzung von Open Finance zu bewegen. Ein gewisses Momentum könnte sich in den kommenden Monaten so auch durch die Umsetzung des Use Cases «Multibanking für Privatkunden» ergeben.⁷⁹ Sobald erste Finanzinstitute anfangen, das Multibanking-Dashboard mit verschiedenen Mehrwert-Services anzureichern, könnte sich ein Wettbewerb unter den Banken entwickeln. Kunden profitieren von gänzlich neuen Services und Banken lernen gemeinsam mit Drittanbietern, die vernetzte Bereitstellung von Services kontinuierlich zu verbessern.

Die erfolgreiche Umsetzung von Open Finance hängt entscheidend davon ab, ob Kunden einen klaren Mehrwert in den bereitgestellten Lösungen erkennen. Transparente Consent-Mechanismen, eine intuitive User Experience und eine klare Kommunikation zur Datennutzung sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren.

⁷⁷ EY, 2024, [How autonomous finance can be a game changer | EY - Ireland](#)

⁷⁸ Yahoo Finance, 2025, [Malaysia Launches Ryt Bank -- The World's First AI-Powered Bank](#)

⁷⁹ Swiss Banking, 2023, [Retail_Multibanking_MoU_DE.pdf](#)

Dies wäre auch ein wirksamer Schritt, die zunehmende Dominanz von Big-Tech-Konzernen und der Bereitstellung von holistischen Dashboards einzudämmen. Auch die Gefahr, dass ausländische Finanzinstitute, insb. Neo-Banken aus Europa, sich in den kommenden Jahren mit ihren gesammelten Erfahrungen im Rahmen von PSD3, PSR und FIDA vermehrt in die Schweiz drängen, kann so eingedämmt werden.

Handlungsempfehlung 2: Strategische Verankerung von Open Finance in den Banken

In Kapitel 4.1 wurden die strategischen Chancen von Open Banking aufgezeigt: Zusätzliche Erträge durch Wertgenerierung von Daten, stärkere Kundenbindung durch Multibanking und Effizienzgewinne durch standardisierte Prozesse. Diese Potenziale bleiben jedoch abstrakt, solange Banken nicht definieren, wie sie Open Finance in ihrer eigenen Strategie verankern wollen.

Es geht nicht allein darum, dass Banken auf Geheiss ihrer Kundenschaft Daten bereitstellen, sondern auch darum, wie sie fremde Services integrieren und damit ihre eigene Rolle im Ökosystem definieren. **Entscheidend ist eine klare Open-Finance-Vision, die auf die jeweilige Marktposition, die Zielgruppen und die eigenen Ressourcen abgestimmt ist.** Erst auf dieser Basis lassen sich konkrete Entscheidungen über Plattformen, Kooperationsformen und Prioritäten treffen.

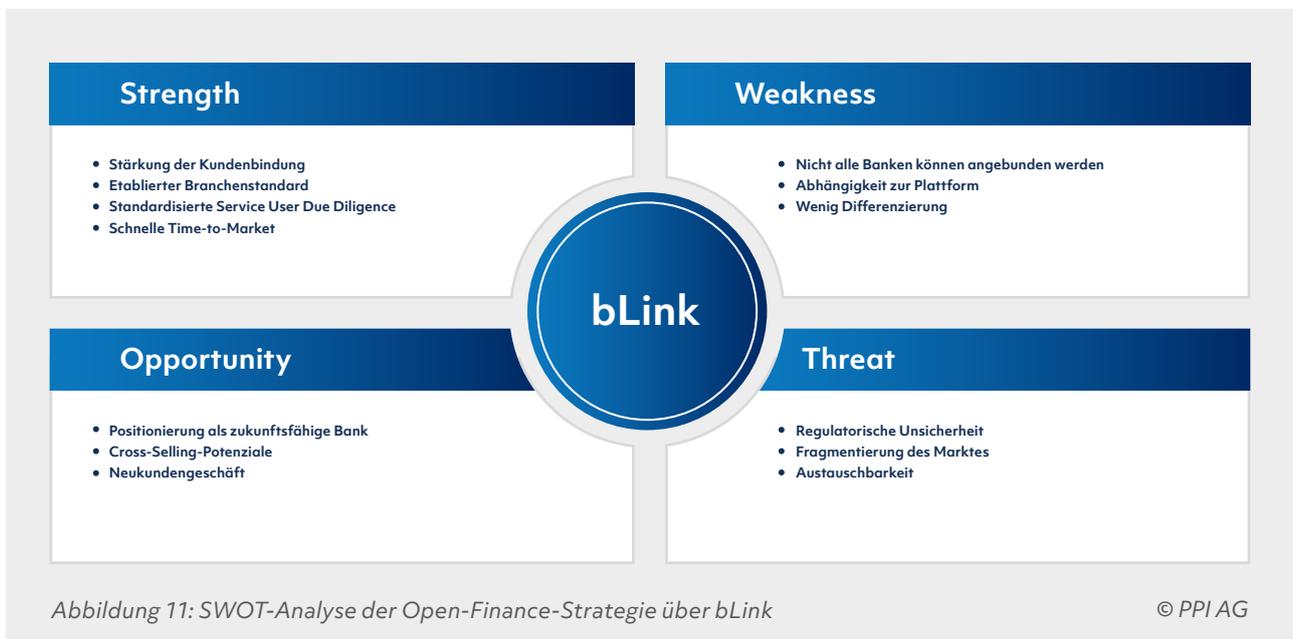
Open Finance muss fester Bestandteil der Bankstrategie sein. Entscheidend ist eine klare Vision und Positionierung im künftigen Ökosystem.

Bevor Banken operative Entscheidungen treffen, sollten sie ihre grundsätzliche Ausrichtung klären. Im Zentrum stehen fünf Kernfragen: Welche Zielgruppen sollen adressiert werden, welche Use Cases sind für diese Kundensegmente relevant, wie wichtig ist die Kontrolle über die Kundenschnittstelle, welche Ressourcen stehen für Umsetzung und Betrieb zur Verfügung und welche strategische Ambition verfolgt die Bank, sei es als Innovator, Fast Follower oder Nischenanbieter. Daneben gibt es weitere Aspekte wie Kooperations- und Risikobereitschaft, die je nach Institut ebenfalls berücksichtigt werden müssen. Die Antworten auf diese Fragen bilden den Rahmen, innerhalb dessen die Open-Finance-Strategie ausgestaltet wird.

Exemplarische Anwendung: Mittlere Kantonbank	
Zielgruppe	KMU und Privatkunden
Use Cases	Multibanking (AIS & PIS)
Kundenschnittstelle	Kontrolle behalten
Ressourcen	Eingeschränkt hinsichtlich Personal und Budget
Ambitionsniveau	Smart Follower

Als exemplarische Bewertung kann eine SWOT-Analyse durchgeführt werden.

SWOT: Open-Finance-Strategie über bLink



Für eine mittlere Kantonbank mit begrenzten Ressourcen bietet bLink eine pragmatische Möglichkeit, Open Finance umzusetzen. Die Plattform erlaubt es, schnell marktfähige Multibanking-Services bereitzustellen, ohne selbst in kostspielige Eigenentwicklungen investieren zu müssen. Damit werden zentrale Stärken wie die Erhöhung der Kundenbindung, die Nutzung eines etablierten Standards und eine standardisierte Service User Due Diligence direkt genutzt. Gleichzeitig eröffnen sich Chancen, das Serviceportfolio sukzessive auszubauen und das Vertrauen der Kunden durch die Teilnahme an einer nationalen Branchenlösung zu festigen.

Gleichwohl bleiben Risiken bestehen. Die Abhängigkeit von der Plattform, die Gefahr der Austauschbarkeit und regulatorische Unsicherheiten schränken die strategische Flexibilität ein. Entscheidend ist daher, dass die Bank bLink nicht als Endpunkt, sondern als Einstieg versteht: kurzfristig zur Abdeckung der Kundenbedürfnisse, mittelfristig eingebettet in eine klar definierte Open-Finance-Vision.

Das Beispiel zeigt: Die Wahl einer Open-Finance-Strategie beginnt nicht bei der Technologie, sondern bei der Klärung der eigenen Vision und der relevanten Leitfragen. Erst danach wird erkennbar, welche Lösungen am besten geeignet sind. Für eine mittlere Kantonbank kann bLink eine sinnvolle und ressourcenschonende Option sein. Für andere Institute mit anderer Grösse, Ambition oder Zielgruppe können sich jedoch ganz unterschiedliche Wege ergeben, von der Infrastrukturrolle bis hin zum Plattform-Orchestrator.

Handlungsempfehlung 3: Regulationsfreien Raum gemeinsam nutzen

Betrachtet man Länder wie Singapur oder das Vereinigte Königreich, welche Open Finance erfolgreich vorangebracht haben, so lässt sich erkennen, dass ein wesentliches Erfolgskriterium ein gemeinsam abgestimmtes Vorgehen aller wesentlichen Marktteilnehmenden ist. Damit Open Finance in der Schweiz nachhaltig Wirkung entfalten kann, müssen Banken erkennen, dass es verbindliche, gemeinsam entwickelte Ziele braucht – idealerweise unter Einbezug von weiteren relevanten Akteuren (Technologieprovider, FinTechs, Branchenverbänden).

Der Erfolg von Open Finance hängt von einem koordinierten Vorgehen aller Marktteilnehmenden und gemeinsamen Zielbildern ab.

Wie im Kapitel 4.3 dargestellt, sind die strategische Verankerung und ein Bewusstsein zu den Mehrwerten von Open Finance bei vielen Finanzinstituten angekommen, doch bislang verharren die meisten Akteure in einer abwartenden Haltung. Einige Experten führen diese Zurückhaltung auf die in den Banken verwurzelte Risikoaversion zurück. Die Angst, die Kundenschnittstelle zu verlieren, gepaart mit dem immer zunehmenden regulatorischen Druck scheinen bedeutende, bremsende Faktoren für die Experi-

mentierfreudigkeit von Banken darzustellen. Doch gerade dieses Zögern birgt ein erhebliches Risiko für den Finanzplatz. Internationale Neo-Banken, wie beispielsweise Revolut, verzeichnen bereits heute mehr als eine Million Kunden in der Schweiz und etablieren sich zunehmend als relevante Marktgrössen.⁸⁰ Neben der technologischen Reife ihrer Anwendungen punkten Neo-Banken laut Experten mit einer hohen Benutzerfreundlichkeit sowie breitem Angebot an Zusatzservices (z. B. Integrierte eSIM-Lösungen für Reisen). Wenn Schweizer Banken ihre Innovationskraft nicht entschlossener einsetzen, besteht die Gefahr einer schleichenden Abwanderung, insbesondere von jüngeren Kundengruppen.

Doch es besteht Hoffnung. Die Schweizer Finanzinstitute befinden sich aktuell in der einzigartigen Ausgangslage, ohne regulatorischen Zwang selbstbestimmt entscheiden zu können, wie sie Open Finance ausgestalten möchten. Dieser Freiraum sollte genutzt werden, um in Eigenverantwortung verbindliche Ziele und eine gemeinsam abgestimmte Roadmap für Open Finance zu entwickeln, bevor irgendwann externe Vorgaben durch den Regulator eingeführt werden. Ein geeignetes Format wäre eine regelmässig stattfindende Open-Finance-Conference, bei welcher Banken, FinTechs, Technologieprovider und Branchenverbände gemeinsam am Tisch sitzen und sich selbst zur Umsetzung von Open Finance im Sinne des Finanzplatzes verpflichten. Ein idealer Startpunkt für die Diskussion wäre die Finanzmarktstrategie des Bundes resp. die in 2022 definierten Ziele für Open Finance in der Schweiz.⁸¹ Das OpenBankingProject.ch setzt sich als Massnahme aus diesem Whitepaper zum Ziel, bis zum Frühling 2026 eine entsprechende Konferenz mit allen relevanten Akteuren zu veranstalten.

Ein zentrales Handlungsfeld ist auch die Bereitstellung standardisierter und interoperabler APIs, welche, wie wir im Kapitel 4.3 gesehen haben, bereits in einer respektablen Anzahl vorliegen oder in Erarbeitung sind. Diese gilt es nun von den Banken zu implementieren, sodass sich entsprechende Open-Finance-Use-Cases formieren können. Die Experten weisen in diesem Zusammenhang auf das bekannte «Huhn-Ei-Problem» hin, solange Banken keine APIs implementieren, wird es keine Open-Finance-Use-Cases geben. Im Umkehrschluss werden Banken keine APIs

Damit Open Finance in der Schweiz Wirkung entfalten kann, braucht es ein koordiniertes Vorgehen aller relevanten Marktteilnehmenden, eine Einigung auf verbindliche Ziele und eine gemeinsam abgestimmte Roadmap zur Umsetzung von Open Finance.

⁸⁰ NZZ, 2025, [Revolut hat eine Million Kunden in der Schweiz](#)

⁸¹ Schweizerische Eidgenossenschaft, 2022, [Ziele für Open Finance in der Schweiz](#)

implementieren, solange es nicht eine Vielzahl an spannenden Open-Finance-Use-Cases am Markt gibt. Dieses Dilemma kann durch das aktiv werden von Banken durchbrochen werden. Besonders die grössten 10 bis 15 Banken sowie die Kernbankhersteller Finnova und Avaloq spielen hierbei eine Schlüsselrolle, da sie einen Grossteil des Marktes prägen. Einigt sich diese Gruppe auf gemeinsame Standards, welche durch die Banken gleich implementiert werden und veröffentlicht die API Spezifikationen Open Source, entsteht für den gesamten Markt Investitionssicherheit und eine Grundlage für innovative Use Cases. In diesem Sinne gilt es, den vorhandenen Freiraum mutig zu nutzen und gemeinsam verbindliche Schritte aufzugleisen.

Einheitliche Standards und Open-Source-APIs der führenden Banken und Kernbankanbieter schaffen Investitionssicherheit und fördern Innovation.

Handlungsempfehlung 4: Rolle des Bundes als Moderator und Impulsgeber

Der Regulator sollte die Open-Finance-Entwicklungen aufmerksam beobachten und – sofern keine spürbaren Fortschritte erkennbar sind – zeitnah eine Abstimmung der zentralen Marktteilnehmenden einberufen. Insbesondere wenn sich diese in der vorherigen Handlungsempfehlung angesprochene Open-Finance-Conference der wichtigsten Akteure marktgetrieben nicht ergibt, sollte der Bund diese Aufgabe wahrnehmen und diese Auslegung orchestrieren. Mit den Aktivitäten des SIF, welches in einem halbjährlichen Rhythmus zu Open-Finance-Workshops einlädt, wird bereits jetzt ein wertvolles Gefäss für den Dialog relevanter Marktteilnehmenden (insb. Branchenverbände) geboten.

Der Schweizer Finanzplatz hat des Weiteren das Privileg, in einem überschaubaren Binnenmarkt zu agieren. Laut eines Experten waren in der Europäischen Union bei der Ausarbeitung von PSD2 teils 60 bis 70 Akteure beteiligt, in der Schweiz würde vermutlich bereits ein Bruchteil dieser Personen genügen, um ein koordiniertes, gemeinsames Vorgehen für Open Finance abzustimmen. Diese Ausgangslage sollte genutzt werden.

Darüber hinaus wurde seitens verschiedener Experten die Erwartungshaltung geäussert, dass sich Bund (Bundesrat, EFD, SIF),

aufsichtsrechtliche Organe (FINMA) und Branchenverbände (Swiss Banking) gemeinsam und abgestimmt für eine Umsetzung von Open Finance engagieren sollen. Wie wir in Kapitel 4.3 gesehen haben, kann eine unklare, übergreifende Strategie schnell eine verunsichernde Wirkung bei den Marktteilnehmenden verursachen.

Die Rolle des Bundes liegt des Weiteren nicht in der technischen Standardisierung von APIs – diese Aufgabe gehört in die Hände von Banken, Brancheninitiativen und Technologieprovidern. Vielmehr sollte er klare Governance-Mechanismen (z. B. Zertifizierung von TPPs) etablieren, die Transparenz, Verbindlichkeit und Kontinuität in der Umsetzung sicherstellen. Zudem sollte der Bund das internationale Marktgeschehen aktiv verfolgen und Erkenntnisse und Erfahrungen anderer Länder rund um Open Finance sammeln und in den Dialog mit den Marktteilnehmenden einbringen. Die Aufgabe des Bundes sollte daher auch die Erreichung von internationaler Interoperabilität bei der Umsetzung von Open Finance sein.

Sollten die Marktteilnehmenden weiterhin in starker Zurückhaltung verharren, so könnte der Bund als einen möglichen Schritt die grössten zehn Banken dazu zu verpflichten, innerhalb einer Frist von zwei bis drei Jahren eine definierte Anzahl von standardisierten, international kompatiblen APIs zu implementieren. Damit würden diese Institute nicht nur als erste von innovativen Open-Finance-Use-Cases profitieren, sondern gleichzeitig den Druck auf alle übrigen Marktteilnehmer erhöhen. In diesem Zusammenhang sollte auch ein aktiver Dialog geführt werden, ob die Monetarisierung von APIs möglich ist. Wie in anderen Ländern könnte die Monetarisierung für erweiterte Funktionalitäten eingeführt werden, für die Auslösung von Zahlungen und Abfrage von Kontoinformationen aber darauf verzichtet werden. In diesem Zusammenhang haben einige Experten erwähnt, dass eine entsprechende Verpflichtung nicht nur für Banken, sondern auch für Versicherungen und Pensionskassen gelten sollte. Im Fokus sehen die Experten dabei den Use Case Open Pension, welcher durchaus einige volkswirtschaftliche Potenziale und Chancen für das finanzielle Wohlbefinden der Bevölkerung mit sich bringt. Dieses Thema hat unter anderem auch durch die Motionen von Marcel Dobler und Erich Ettl in der Politik Beachtung gefunden.^{82, 83}

Die Aufgabe des Bundes liegt nicht in der technischen Standardisierung, sondern in der Etablierung klarer Governance-Mechanismen sowie der Förderung von Transparenz, Verbindlichkeit und internationaler Interoperabilität im Bereich Open Finance.

Verharren die Marktteilnehmenden in Untätigkeit, könnte der Bund die führenden Banken – und perspektivisch auch Versicherungen sowie Pensionskassen – zur Implementierung von standardisierten APIs verpflichten, um Open-Finance-Use-Cases mit grossem volkswirtschaftlichen Potenzial wie «Open Pension» zu ermöglichen.

⁸² Bundesversammlung, 2024, 24.3975 | Verbesserung der Transparenz über Altersvorsorgeinvestitionen

⁸³ Bundesversammlung, 2025, 24.4597 | Standardisierten Zugang zu persönlichen Vorsorgedaten

8 Fazit – Aufbruch ins offene Finanzzeitalter

Open Finance markiert für den Finanzplatz Schweiz nicht nur einen technologischen Wandel, sondern eine strategische Weggabelung. Während internationale Märkte wie Grossbritannien, die EU, Singapur oder Brasilien bereits eindrucksvoll vorzeigen, wie offene Schnittstellen Innovation, Wettbewerb und Kundennutzen beflügeln, verharrt die Schweiz bislang in einer zögerlichen Haltung. Diese Zurückhaltung bietet kurzfristig Gestaltungsspielraum, birgt jedoch die Gefahr, dass der Anschluss an internationale Standards verloren geht und zentrale Kundenschnittstellen langfristig von Big Techs oder ausländischen Finanzinstituten besetzt werden.

Blickt man auf die Chancen von Open Finance, so bieten sich einige Potenziale für die Schweizer Finanzinstitute. Durch die gezielte Öffnung von Schnittstellen und Zurverfügungstellung von Daten können sich Banken Rollen als Enabler und Orchestrator digitaler Ökosysteme sichern, innovative Use Cases entwickeln und ihre Effizienz steigern. Erfolgreiche Beispiele aus dem Ausland zeigen, dass First Mover klare Vorteile haben – sei es durch zusätzliche Ertragsquellen, neue Kundenzugänge oder eine bessere Risikosteuerung. Für den Schweizer Finanzplatz bietet Open Finance damit die Möglichkeit, seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und den Finanzplatz als Innovationsstandort international zu positionieren.

Damit dieses Potenzial realisiert werden kann, braucht es ein gemeinsames Handeln im Sinne des Schweizer Finanzplatzes. Banken, Branchenverbände, Technologieprovider und FinTechs müssen gemeinsam verbindliche Ziele mit klaren KPIs definieren. Jährliche Events und Plattformen zum Austausch könnten als Katalysatoren dienen, um Aktivitäten aller Marktteilnehmenden zu alignieren, Erfahrungen zu teilen, Standards zu schaffen und eine gemeinsame Roadmap zu entwickeln. Besonders die grössten Banken sowie die Kernbankhersteller Avaloq und Finnova tragen dabei Verantwortung, durch interoperable und standardisierte APIs, Investitionssicherheit und Innovationskraft im Markt zu ermöglichen.

Open Finance ist für die Schweiz eine strategische Weggabelung. Zögerliches Handeln gefährdet die Wettbewerbsfähigkeit und den Zugang zur Kundenschnittstelle.

Der Bund wiederum muss eine aktive Beobachter- und Moderatorenrolle einnehmen. Er sollte sicherstellen, dass Fortschritte erzielt werden, ohne selbst in die technische Standardisierung einzugreifen. Mit der Etablierung von klaren Governance-Mechanismen kann er dafür sorgen, dass der freiwillige Ansatz nicht in Fragmentierung mündet. Gleichzeitig wäre es wünschenswert, wenn sich die grössten Finanzinstitute in Abstimmung mit dem Regulator selbständig verpflichten, in den nächsten Jahren eine definierte Anzahl von APIs in zentralen Geschäftsfeldern umzusetzen, um Dynamik und Verbindlichkeit zu schaffen. Dies sollte allerdings auch für weitere Branchen, insb. Versicherungen und Pensionskassen, gelten. Nur so können Use Cases wie Multi-banking oder Pension Cockpits florieren und der Bevölkerung konkreten Mehrwert in Form von Transparenz, Kontrolle und besseren Finanzentscheidungen bieten. Entsprechend kann auch Künstliche Intelligenz sinnvoll eingesetzt werden, um personalisierte Services, präzisere Analysen und automatisierte Finanzlösungen zu ermöglichen.

Open Finance ist somit kein Selbstzweck, sondern ein Standortfaktor. Es entscheidet darüber, ob der Finanzplatz Schweiz auch in einer zunehmend offenen, datengetriebenen Welt eine führende Rolle spielen wird. Jetzt gilt es, den regulationsfreien Raum als Chance zu nutzen, strategisch zu handeln und gemeinsam die Grundlagen für ein offenes, wettbewerbsfähiges Finanz-Ökosystem zu schaffen. Der Aufbruch ins offene Finanzzeitalter ist kein ferner Zukunftsentwurf – er beginnt heute.

Open Finance ist ein zentraler Standortfaktor. Jetzt gilt es, den vorhandenen Spielraum zu nutzen und die Grundlagen für ein offenes, wettbewerbsfähiges Finanz-Ökosystem zu schaffen.

9 Anhang

9.1 Autoren

PPI Schweiz GmbH

PPI Schweiz GmbH ist seit 2004 als spezialisierte Beratungsgesellschaft für Zahlungsverkehr und digitale Finanzdienstleistungen im Schweizer Markt aktiv. Mit Hauptsitz in Zürich verbindet das Unternehmen fundiertes Fachwissen mit regulatorischem und technologischem Know-how. Als Teil der europaweit führenden PPI-Gruppe mit über 800 Mitarbeitenden profitieren Kunden von mehr als 40 Jahren Erfahrung und internationaler Expertise. PPI Schweiz bietet unabhängige Beratung, herstellernerneutrale Empfehlungen und End-to-End-Lösungen entlang des gesamten Zahlungsverkehrsprozesses und unterstützt Banken und Finanzdienstleister bei der Umsetzung zukunftsfähiger Strategien.

Autoren



Jonas Löhr
Managing Partner
jonas.loehr@ppi-schweiz.ch



Julien Rösch
Senior Consultant
julien.roesch@ppi-schweiz.ch



Dr. Marcus Brauns
Senior Consultant
marcus.brauns@ppi-schweiz.ch

PPI Schweiz GmbH
Tödistrasse 63
8002 Zürich
www.ppi-group.eu/ch

OpenBankingProject.ch

Das OpenBankingProject.ch ist im Februar 2019 als organisationsübergreifendes Konsortium zur Förderung der Open-Banking-Entwicklung in der Schweiz gegründet worden. OBP steht dabei für eine Öffnung der Bank im Sinne des Kunden und umfasst heute 5 Partner und 15 Member. Die Initiative fokussiert im Rahmen von Open Banking auf die Nutzbarmachung von Standards (z. B. API, Tokens), die Sichtbarmachung der relevanten Akteure, die Aufbereitung von Wissen sowie die Vernetzung von Unternehmen. Seit geraumer Zeit fokussiert die Initiative auf das Thema digitale Kundennähe, also die Vernetzung der Bank in sämtliche Lebensbereiche des Kunden. Der Kunde kann in diesem Zusammenhang Produkte, Services und auch Daten seiner Bank nutzen und diese über APIs oder auch Wallet-Technologien barrierefrei in Customer Journeys von anderen Unternehmen beziehen.

Autoren



Thomas Zerndt
CEO
Business Engineering Institute
St. Gallen
thomas.zerndt@bei-sg.ch



Stefan Knaus
Consultant
Business Engineering Institute St. Gallen
stefan.knaus@bei-sg.ch



Friedrich-Philipp Wazinski
Consultant
Business Engineering Institute
St. Gallen
friedrich.wazinski@bei-sg.ch

Business Engineering Institute
St. Gallen
Lukasstrasse 4
9008 St. Gallen
www.obp.ch

9.2 Glossar

Begriff	Definition
A2A-Payments (Account-to-Account)	Konto-zu-Konto-Zahlungen, die direkt zwischen Kunden- und Händlerkonten erfolgen, meist über PISP abgewickelt
Account Information Service (AIS)	Dienst, der Drittanbietern Zugriff auf Kontoinformationen eines Kunden ermöglicht, sofern Einwilligung erteilt wurde
Accredited Data Recipient (ADR)	Drittanbieter im australischen CDR, die berechtigt sind, Kundendaten zu empfangen und zu verarbeiten
APIX	ASEAN-weite Plattform für API-Entwicklung und -Kooperation, initiiert von Singapur
Banco Central do Brasil (BCB)	Zentralbank Brasiliens; treibt seit 2020 ein mehrstufiges Open-Finance-Programm voran
Banking-as-a-Service (BaaS)	Modell, bei dem Banken standardisierte Bankdienstleistungen über APIs bereitstellen, damit Drittanbieter sie in eigene Angebote integrieren können
Berlin Group	Europäische Standardisierungsinitiative für Open-Banking-APIs; international prägend, auch für die Schweiz relevant
CMA (Competition and Markets Authority, UK)	Britische Wettbewerbsbehörde, die Open Banking 2018 durchgesetzt hat
Common API	Standardisierte API-Spezifikationen von SFTI für verschiedene Bankdienstleistungen (Zahlungen, Hypotheken, Vermögensverwaltung)
Consent-driven Data Sharing	Einwilligungsbasierter Datenaustausch, bei dem Kunden bestimmen, welche Daten an wen weitergegeben werden
Consumer Data Right (CDR)	Australisches Regulierungsrahmenwerk für sektorenübergreifenden Datenaustausch (Banken, Energie, Telekommunikation)
Contextual Banking	Kontextsensitive Bereitstellung von Bankdienstleistungen, z. B. situativ passende Finanzangebote im Alltag
Data (Use and Access) Act (UK)	Gesetz von 2025, das Open Banking rechtlich verankert und auf weitere Sektoren (z. B. Energie, Transport) ausweitet
Digital Finance: Handlungsfelder 2022+	Bundesratsbericht, der Open Finance als zentrales Handlungsfeld der Finanzmarktstrategie definiert
Digitale Identität	Elektronischer Identitätsnachweis, der für Authentifizierung, Signaturen und Vertrauensdienste eingesetzt werden kann
e-ID (Schweizer e-ID)	Elektronische Identität, staatlich reguliert, dient als Grundlage für digitale Vertrauensdienste
EBICS (Electronic Banking Internet Communication Standard)	Standard für den elektronischen Datenaustausch im Firmenkundengeschäft, v. A. im Zahlungsverkehr etabliert
Embedded Banking	Integration von Bankdienstleistungen in bankfremde Anwendungen wie E-Commerce-Plattformen oder ERP-Systeme
Embedded Finance	Integration von Finanzdienstleistungen in nichtfinanzielle Anwendungen (z. B. E-Commerce oder Mobilitätsdienste)
FIDA (Financial Data Access Regulation)	Geplante EU-Verordnung, die über PSD2 hinaus Datenzugänge im Finanzsektor regelt und Open Finance ermöglicht
Financial-grade API (FAPI)	Sicherheitsstandard für APIs, entwickelt von der OpenID Foundation; in der Schweiz u. A. Bei bLink im Einsatz

Begriff	Definition
Finanzguru	Deutsche Multibanking-App, die verschiedene Bankbeziehungen in einer Anwendung bündelt
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht; reguliert den Finanzmarkt technologie-neutral, ohne API-Standards vorzuschreiben
Finstar	Open-Plattform-Ansatz der Hypothekarbank Lenzburg, der Banken und FinTechs über APIs integriert
FIX Trading Community	Internationale Organisation für Standards im Finanzmarkt, eingebunden in API-Entwicklungen
Gozman/Hedman/Sylvest Taxonomie	Wissenschaftliches Modell mit den Rollen Individualist, Produzent, Integrator und Plattform zur Einordnung von Servicepositionierungen
IFZ (Institut für Finanzdienstleistungen Zug)	Schweizer Forschungs- und Ausbildungsinstitut, das Effizienzgewinne durch API-Nutzung im KMU-Segment untersucht hat
Instant Payments	Echtzeitzahlungen, die innerhalb von Sekunden rund um die Uhr abgewickelt werden
InsurTech	Technologieunternehmen, die Versicherungsprozesse und -produkte digitalisieren
Integrator	Unternehmen, das Services von Produzenten in sein eigenes Angebot integriert
Interoperabilität	Fähigkeit verschiedener Systeme, Plattformen und Standards, reibungslos zusammenzuarbeiten und Daten auszutauschen
Issuer	Organisation, die vertrauenswürdige digitale Nachweise (z. B. Identitäten, Dokumente) ausstellt
Klara	Schweizer Buchhaltungsplattform für KMU, die via SIX bLink mit Banken verbunden ist
Multibanking	Verwaltung mehrerer Bankkonten über eine zentrale Plattform oder App, oft mit Zahlungs- und Informationsfunktionen
Neon	Schweizer FinTech-Bank, die digitale Bankkonten anbietet; Beispiel für Kooperation mit Hypothekarbank Lenzburg
NextGenPSD2	Europäischer API-Standard der Berlin Group, Grundlage für die meisten Open-Banking-Implementierungen in Europa
OBIE (Open Banking Implementation Entity)	Organisation in UK, die API-Standards, Sicherheitsprofile und Register für Open-Banking koordiniert
Offener Finanzmarkt (Bericht 2022)	Bericht des Bundesrats, der Chancen und Risiken eines marktorientierten Open-Finance-Ansatzes beschreibt
Open Banking	Standardisierter Zugang zu Bankdienstleistungen und -daten über APIs oder andere Schnittstellen; basiert auf expliziter Kundeneinwilligung
Open Business Hub (OBH)	Swisscom-Plattform für APIs, die über Finanzdienstleistungen hinaus auch Versicherungen und andere Branchen integriert
Open Data	Austausch von Daten über Branchengrenzen hinweg, nicht nur im Finanzwesen
Open Finance	Erweiterung von Open Banking auf weitere Finanzbereiche wie Versicherungen, Vorsorge und Anlagen
Open Pension	Konzept für ein digitales Vorsorgecockpit, das Daten aus verschiedenen Vorsorgeeinrichtungen bündelt
Open Wealth API	Branchenstandard in der Schweiz für die Vermögensverwaltung, der Depot- und Portfoliodaten für unabhängige Vermögensverwalter zugänglich macht
OpenBankingProject.ch	Schweizer Community-Plattform, auf der Banken, FinTechs und Technologieanbieter Use Cases entwickeln

Begriff	Definition
Payment Initiation Service Provider (PISP)	Drittanbieter, die im Auftrag des Kunden Zahlungen über APIs initiieren dürfen
Pension Cockpit	Digitale Plattform, die Vorsorgedaten verschiedener Institutionen bündelt und für Endkunden visualisiert
Permission Dashboard	Benutzeroberfläche, über die Kunden ihre Einwilligungen (Consents) zentral verwalten können (in PSR/FIDA vorgesehen)
Pix	Brasilianisches Echtzeitzahlungssystem, integraler Bestandteil des nationalen Open-Finance-Ökosystems
Premium-API	Erweiterte oder spezialisierte API, die Banken gegen Entgelt Drittanbietern zur Verfügung stellen können, z. B. für Mehrwertdienste
Produzent	Unternehmen, das Services für Kunden eines Drittunternehmens bereitstellt
PSD3	Geplante EU-Richtlinie, die Zahlungsinstitute und E-Geld-Institute zusammenführt und Sicherheitsvorgaben verschärft
PSR (Payment Services Regulation)	Geplante EU-Verordnung, die Zahlungsdienste harmonisiert, Schnittstellen standardisiert und Fraud Prevention stärkt
QR-Rechnung	Schweizer Standard für Rechnungen mit QR-Code, der Zahlungsinformationen digital codiert und die Abwicklung vereinfacht
RegTech	Technologieunternehmen, die regulatorische Anforderungen durch digitale Lösungen effizienter umsetzen
SGFinDex (Singapore Financial Data Exchange)	Staatlich bereitgestellte Plattform in Singapur für sicheren Datenaustausch auf Basis der nationalen digitalen Identität (Singpass)
Singpass	Nationale digitale Identität in Singapur, über die Bürger auf staatliche und bankfachliche Services zugreifen
SIX bLink	Open-Banking-Plattform der SIX, die Banken und Drittanbieter über standardisierte Schnittstellen verbindet
Smart Data Economy	Konzept aus UK, das den branchenübergreifenden Einsatz von offenen Daten für Innovation und Wettbewerb beschreibt
Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF)	Bundesbehörde, zuständig für internationale Finanzmarktpolitik und strategische Positionierung von Open Finance
Swiss Banking (Bankiervereinigung)	Branchenverband, der koordinierende Aufgaben im Bereich Open Finance übernimmt
Swiss FinTech Innovations (SFTI)	Brancheninitiative, die API-Spezifikationen (Common API) und Sicherheitsstandards entwickelt
SWIYU Wallet	Schweizer Wallet-App zur Speicherung und Nutzung digitaler Identitäten und Nachweise
Verification of Payee	Sicherheitsfunktion, die den Namen des Zahlungsempfängers mit der IBAN abgleicht; in der PSR verpflichtend vorgesehen
Verifier	Organisation, die digitale Nachweise prüft und validiert