



Massgeschneiderte Open-Finance-Strategie

Wissen, wo Sie stehen. Wissen, wohin Sie wollen.

Viele Banken wissen, dass Open Finance relevant ist – aber nicht, wo sie konkret stehen, welche Use Cases wirklich zählen und was als nächstes zu tun ist. Steigende Kundenerwartungen und wachsender regulatorischer Druck verlangen klare Antworten. Wir entwickeln Ihre Open-Finance-Strategie: konkret auf Ihr Geschäftsmodell, Ihre Kundenbasis und Ihre IT-Infrastruktur zugeschnitten – damit Sie nicht reagieren, sondern gestalten.

UNSER BEITRAG

Oepfelbaum verbindet tiefes Verständnis von Bankstrategien mit konkretem Marktwissen im Schweizer Open-Finance-Umfeld. Wir begleiten Sie durch den gesamten Strategieprozess – mit dem klaren Anspruch, praxistaugliche Ergebnisse zu liefern. Wir identifizieren Ihre prioritären Handlungsfelder und schaffen die Grundlage, um die richtigen Entscheide zur richtigen Zeit zu treffen.

HERAUSFORDERUNG

- Wachsende Erwartungen verschiedener Kundengruppen an digitale Schnittstellen zur Bank
- Fehlende Klarheit darüber, welche Use Cases echten Business-Mehrwert liefern
- Schwieriges Abwägen zwischen Kunden- und Bankmehrwert bei Investitionsentscheiden
- Priorisierungsdruck zwischen Effizienz- und Innovationsinitiativen bei knappen Ressourcen
- Strategische Unsicherheit angesichts unklarer Regulierungsentwicklung (FIDA, nationale Initiativen)
- Rasante Entwicklungen rund um KI verändern das Open-Finance-Potenzial grundlegend

LÖSUNGSANSATZ



Zielbild: Eine zukunftsgerichtete, auf Ihr individuelles Geschäftsmodell zugeschnittene Open-Finance-Strategie – kein weiteres Konzeptpapier, sondern eine belastbare Entscheidungsgrundlage.



Umsetzung: Klare Roadmap mit bewerteten und priorisierten Handlungsfeldern, abgestimmt auf Ihre Gesamtstrategie, bestehende Organisationsstrukturen sowie Sicherheits- und Architekturvorgaben.

BUSINESS IMPACT



Kundenbindung: Besseres, differenziertes Kundenerlebnis jenseits klassischer Bankgrenzen als nachhaltiger Differenzierungsfaktor.



Neue Geschäftspotenziale: Sie wissen, wo Sie im Open-Finance-Umfeld stehen und wie Sie sich gezielt differenzieren. Identifikation und Priorisierung konkreter Opportunitäten für neue Ertragsquellen und Partnerschaften.



Innovationsbasis: Technologische und strategische Grundlage für Ökosystem-Teilnahme, Partnerschaften und neue Geschäftsmodelle wie Banking-as-a-Service.