

IFZ Open Finance Studie 2025

Thomas Fischer
Urs Blattmann
Tatiana Agnesens

28. Oktober 2025

FH Zentralschweiz



Ausgangslage & Zielsetzung

Die Kundenbedürfnisse sind für Open Finance entscheidend
– aber welche Bedürfnisse haben die Kunden*?

Ausgangslage

- Mehrere Open Finance Initiativen fördern den Datenaustausch zwischen Banken und FinTechs in der Schweiz.
- Erste Schweizer Banken ermöglichen einen konsolidierten Kontenüberblick für Privatkunden (Multi-Banking).

Quelle: Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF

Herausforderung

- Open Finance zeigt grosses Potenzial und wird die Bankenbranche nachhaltig beeinflussen und verändern.
- Insbesondere **die Kundenbedürfnisse werden entscheiden**, wie in der Schweiz Open Finance umgesetzt wird.

Quelle: swissbanking.ch

Zielsetzung

- Herausfinden, welche Kundenbedürfnisse für Privatkunden* entscheidend sind.
- **Welche Bedürfnisse haben Kunden im Hinblick auf Open Finance in der Schweiz?**

* Aus Gründen der Lesbarkeit wird in der Studie durchgehend die männliche Form „Kunden“ verwendet; Unterschiede zwischen den Geschlechtern werden explizit ausgewiesen.

Methodik

Studiendesign bestehend aus drei Teilen

Umfrage unter Kunden

- **Stichprobe:**
Es wurden **1'008 Personen** befragt
- **Erhebungszeitraum:**
23. Juni 2025 bis 04. Juli 2025
- **Datenerhebung:**
Die Befragung erfolgte online im YouGov-Panel.

Interviews mit Banken

- **Interviews:**
Sechs Interviews mit sieben Vertretern der Schweizer Finanzindustrie.
- **Banken:**
Fünf Banken unterschiedlicher Grösse.

Blick nach Asien

- **Marktbericht:**
Unser Sponsor Synpulse, der mit eigenen Mitarbeitern in Asien vor Ort ist, hat dazu eine Übersicht erstellt.

Details zur Kundenbefragung

Zusammensetzung der Stichprobe

Regionen:

- Deutschschweiz (71%),
- Westschweiz (25%),
- Tessin (4%).

Geschlecht:

Die Geschlechterverteilung ist ausgeglichen.

- 51% Frauen,
- 49% Männer.

Alter:

Befragt wurden Personen im Alter zwischen 18 und 80 Jahren. Die Stichprobe wurde in drei ähnlich grosse **Altersgruppen** unterteilt.

- Jüngere Erwachsene, Personen zwischen 18 und 39 Jahren (36%),
- Erwachsene mittleren Alters, Personen zwischen 40 und 59 Jahren (37%),
- Ältere Erwachsene, Personen ab 60 Jahre (27%).

Vermögen*:

Die Stichprobe wurde in drei ähnlich grosse **Vermögensgruppen** unterteilt.

- 37% mit einem Finanzvermögen unter CHF 50'000,
- 35% von CHF 50'000 bis CHF 250'000,
- 28% über ein Vermögen von mehr als CHF 250'000.



* Beim Vermögen handelt es sich um die Summe aus Bargeld, Ersparnissen, Wertpapieren und Festgeldern – ohne Immobilien. Für mehr Details siehe [Anhang](#).

Details zur Kundenbefragung

Weitere Merkmale der Stichprobe

Altersgruppen und Vermögen

Die Mehrheit (49%) der jüngeren Erwachsenen (<40) verfügt über ein Vermögen unter CHF 50'000. Nur 14% von ihnen gehören zur Kundengruppe mit einem Vermögen über CHF 250'000.

- Erwachsene mittleren Alters (40-59) zeigen eine ausgewogene Verteilung.
- Ältere Erwachsene (ab 60) weisen den höchsten Anteil an Vermögenden mit über CHF 250'000 auf (47%), während nur 19% ein Vermögen unter CHF 50'000 haben.



Hauptbankbeziehungen

- **Generell:** Kantonalbanken (26%) und Raiffeisenbanken (24%) sind die meistgenutzten Hauptbanken. UBS (20%) und PostFinance (17%) folgen knapp dahinter.
- **Regionen:** In der Westschweiz ist Raiffeisen deutlich schwächer als in anderen Regionen vertreten (17%). Im Tessin ist die PostFinance am stärksten (26%), die Kantonalbanken liegen nur bei 12%.
- **Vermögensgruppen:** Höherer Anteil Retailkunden (< CHF 50'000) bei Raiffeisen (27%) und PostFinance (18%). Häufigere Nutzung von UBS (22%) und anderen Banken (17%) durch Vermögende (> CHF 250'000).
- **Altersgruppen:** Unter den älteren Erwachsenen (ab 60) liegt der Anteil der UBS-Kunden über dem Durchschnitt, während PostFinance seltener genutzt wird (vgl. Anhang).



IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

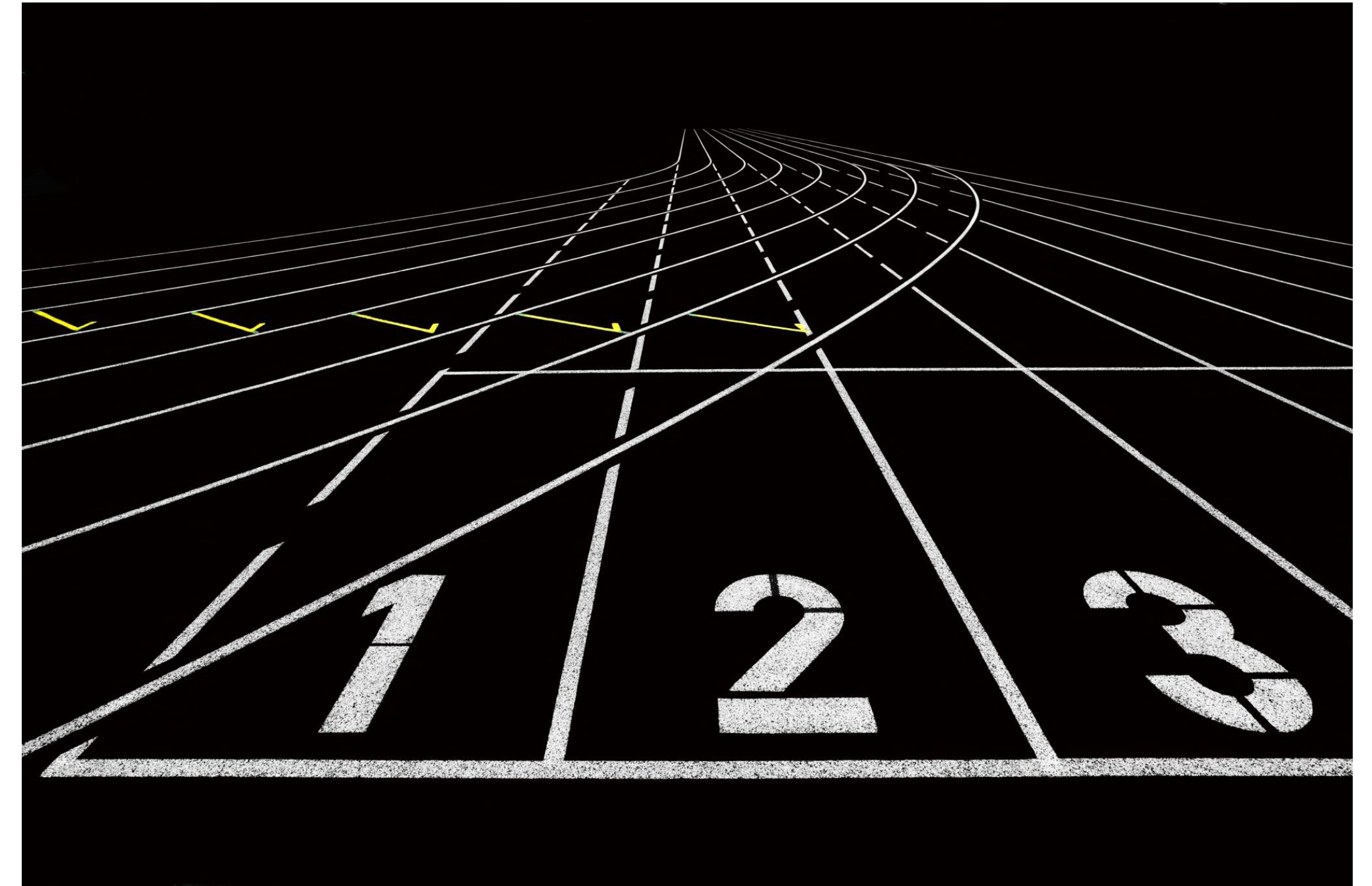
Seiten 36-40

Management Summary

Das Potenzial von Open Finance ist gross und erfordert eine strategische Weichenstellung

Die drei wichtigsten Erkenntnisse:

1. Die Kundenbedürfnisse gehen weit über die Anzeige von Finanzinformationen hinaus – werden von den Banken heute aber oft noch nicht erkannt.
2. Super-Apps, wie in Asien, in denen Kunden* viel mehr als nur Finanzgeschäfte erledigen können, werden sich auch bei uns durchsetzen.
3. Banken haben die strategische Wahl:
 - Fokus weiterhin auf den Vertrieb von Finanzprodukten über eigene Kanäle, oder
 - Fokus auf die Befriedigung von Kundenbedürfnissen im Ökosystem der Kunden.



* Aus Gründen der Lesbarkeit wird in der Studie durchgehend die männliche Form „Kunden“ verwendet; Unterschiede zwischen den Geschlechtern werden explizit ausgewiesen.

IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

- Generelle Ergebnisse

- Ergebnisse zu Kundenbedürfnissen

- Ergebnisse zu Kundenbefürchtungen

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

Seiten 36-40

Generelle Ergebnisse: Bank- und Versicherungsbeziehungen der Kunden

Die Mehrheit der Bevölkerung ist sowohl bei Banken als auch bei Versicherungen breit aufgestellt.

Resultate

Banken

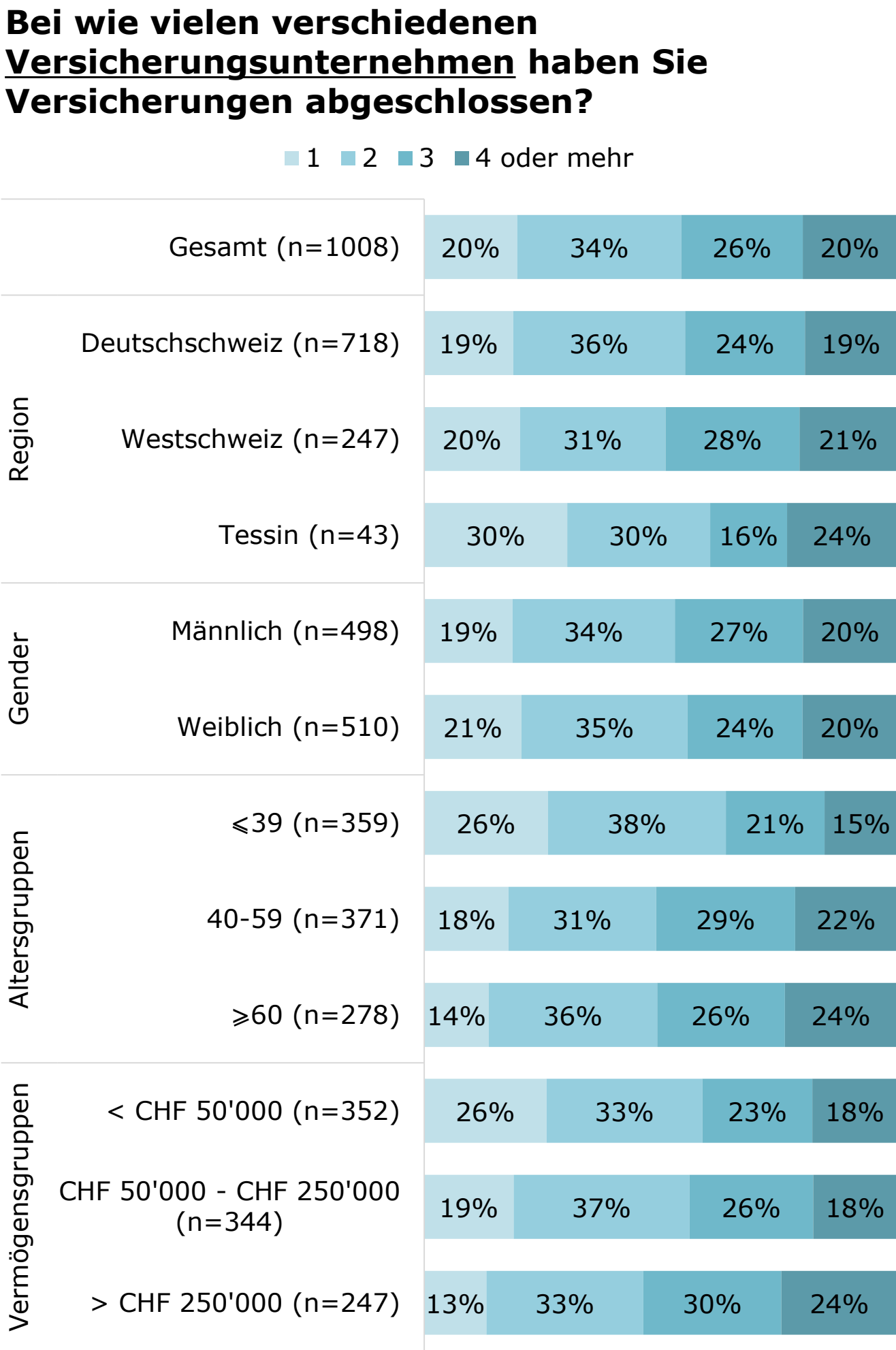
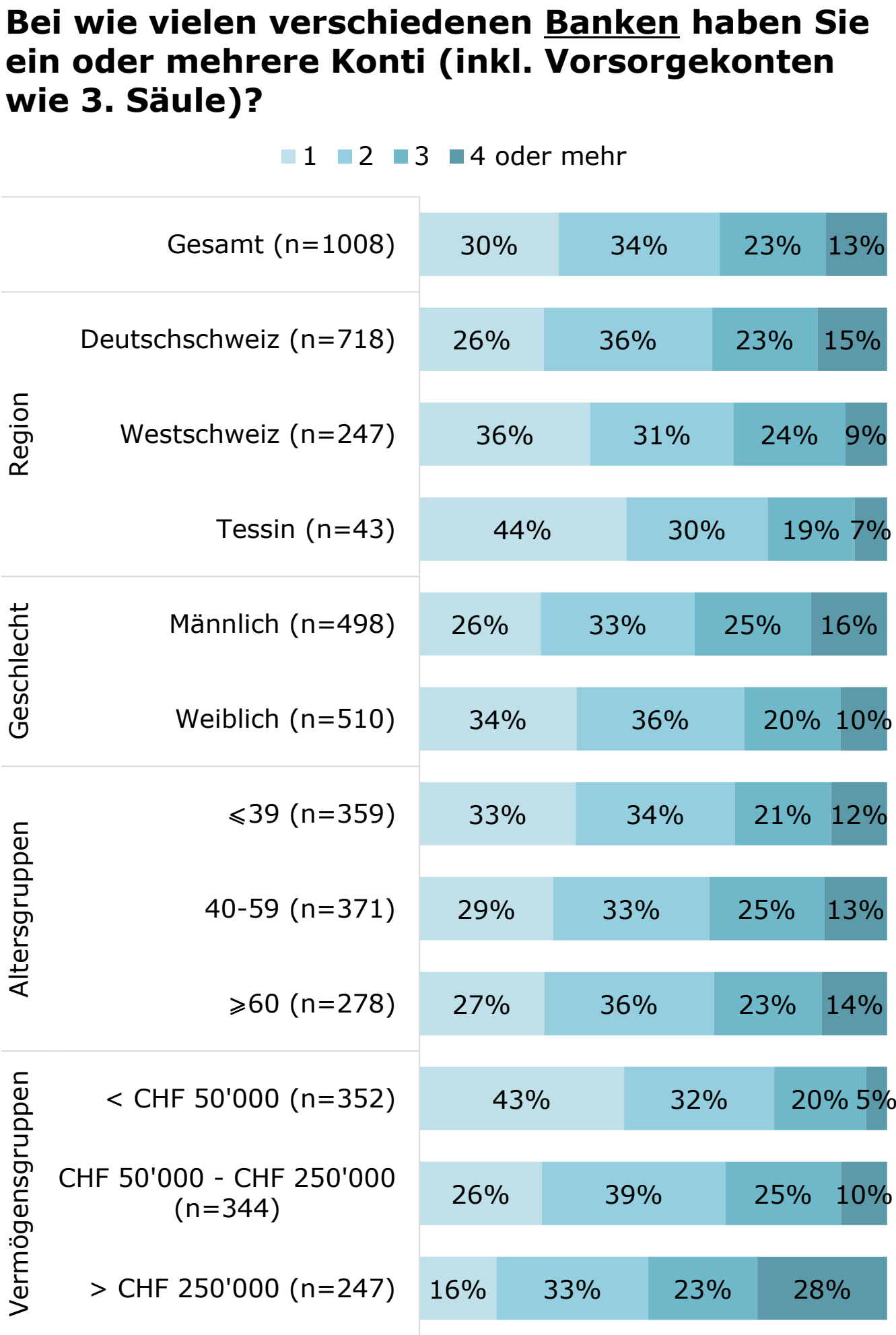
- 70% der Befragten haben mehr als eine Bankbeziehung, wobei lediglich 36% über mehr als zwei Verbindungen verfügen.
- Bei Retailkunden (< CHF 50'000) ist der Anteil mit nur einer Bankenbeziehung am höchsten (43%).
- Bei Vermögenden (> CHF 250'000) verfügen 84% über zwei und mehr Bankenbeziehungen.

Versicherungen

- 80% verfügen über mehr als eine Versicherungsbeziehung.
- 54% verfügen über eine oder zwei Beziehungen.

Interpretation der Resultate

- Aufgrund der Nutzung verschiedener Banken und Versicherungen ist das Bedürfnis, zur eigenen Finanz- und Versicherungssituation eine konsolidierte Sicht zu bekommen, mit hoher Wahrscheinlichkeit gross.
- Tendenziell dürfte das Bedürfnis bei der vermögenden Kundschaft ausgeprägter vorhanden sein.



Generelle Ergebnisse: Nutzung der Kommunikationskanäle

Digitale Kanäle werden deutlich häufiger genutzt als physische oder telefonische Kontaktwege.

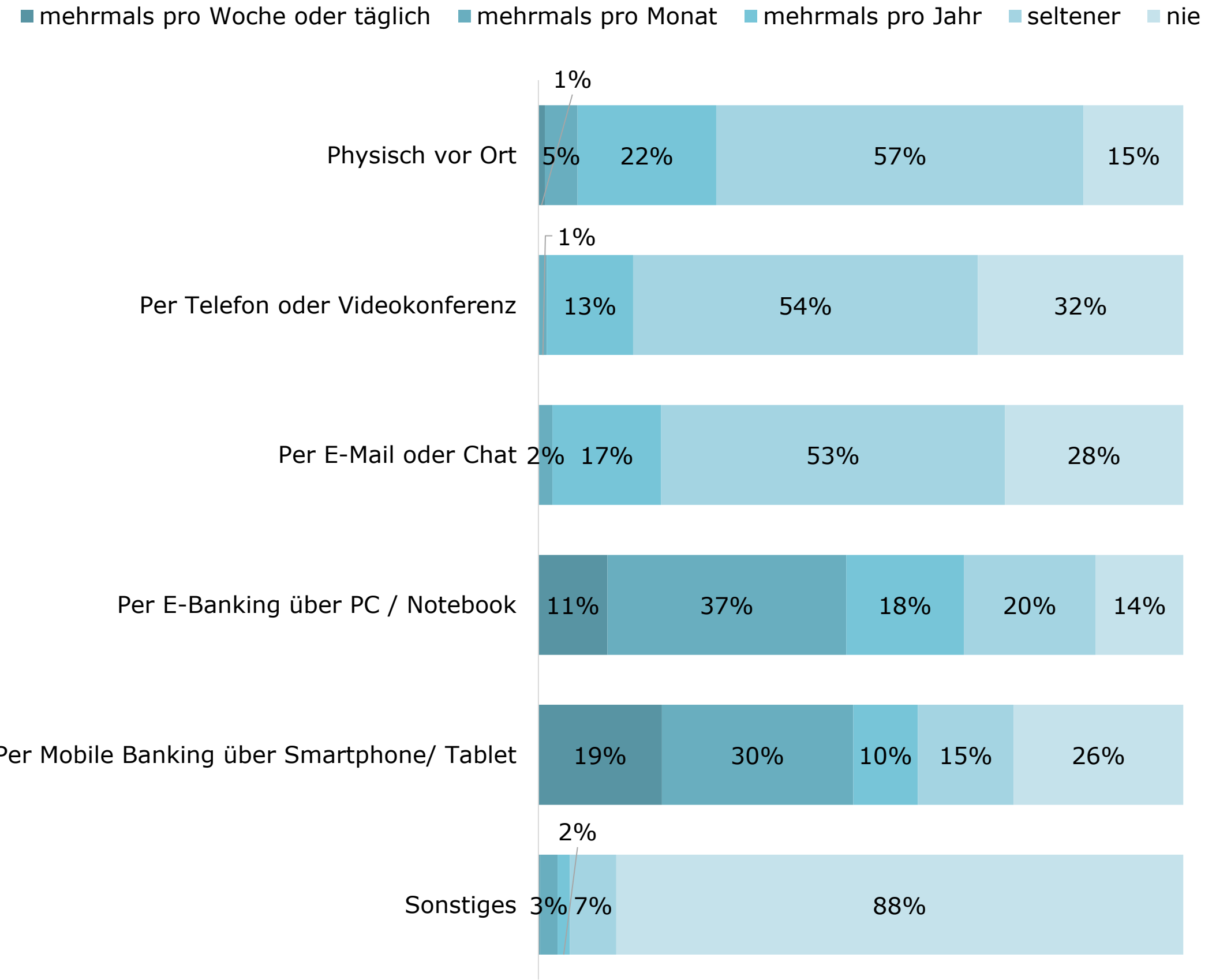
Resultate

- **Mobile Banking über Smartphone/Tablet** ist der am meisten genutzte Kanal: 49% nutzen ihn mindestens monatlich, 19% sogar mehrmals pro Woche bis täglich. 26% nutzen ihn hingegen nie. Erwachsene mittleren Alters (40- bis 59-jährige) nutzen diesen Kanal etwas stärker als jüngere bzw. ältere Erwachsene.
- **E-Banking über PC/Notebook:** 48% verwenden diesen Kanal mehrmals pro Monat oder häufiger, 11% sogar mehrmals pro Woche bis täglich. Nur 14% verzichten vollständig darauf. In der Deutschschweiz wird E-Banking öfter genutzt als in anderen Regionen. Die Nutzung wächst mit steigendem Alter und Finanzvermögen.
- **Telefon, Videokonferenz, E-Mail und Chat** werden wenig genutzt: nur 1% bzw. 2% nutzen diese Kanäle mehrmals pro Monat oder öfter. Gleichzeitig nutzen 32% bzw. 28% diese Kanäle nie.
- **Physisch vor Ort:** Nur 6% besuchen wöchentlich oder häufiger eine Bankfiliale. Die Nutzung steigt leicht mit dem Alter.

Interpretation der Resultate

- Die Ergebnisse zeigen, dass digitale Kanäle mit Abstand den höchsten Zuspruch von Kunden geniessen.
- Dies ist aus folgenden Gründen eine gute Ausgangslage für Open Finance Angebote:
 - Kunden sind vertraut mit den technischen Kanälen und bevorzugen diese als Zugang zur Bank.
 - Es können ca. 86% der Kunden digital erreicht werden.
 - Kunden beurteilen diese Zugänge als sicher; zumindest halten allfällige Sicherheitsbedenken sie nicht von der Nutzung dieser technischen Zugänge ab.
- Da die digitalen Kanäle auch wirtschaftlich attraktiv sind, bilden sie eine gute Basis für Open Finance Angebote.

Wie und wie oft haben Sie mit Ihrer Bank Kontakt?
N =1008



* Detaillierte Analysen nach Region, Geschlecht, Alters- und Vermögensgruppen sind im Anhang dargestellt. Siehe [Anhang](#).

Generelle Ergebnisse: Vertrauen in Akteure und Systeme

Höchstes Vertrauen gilt traditionellen Finanzakteuren (Banken und Versicherungen).

Resultate*

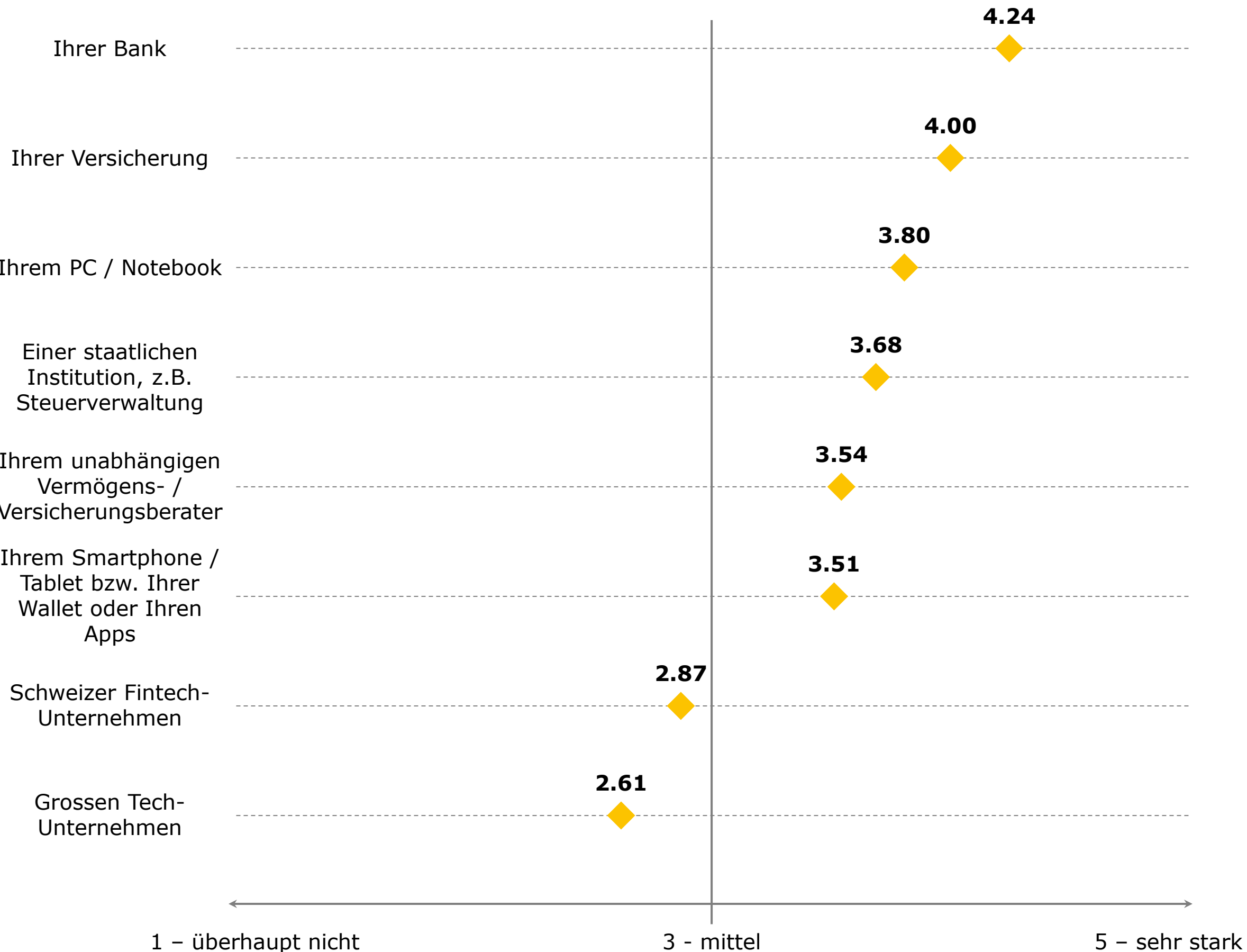
- Das höchste Vertrauen, mit einem durchschnittlichen Vertrauenswert von 4.24, genießt bei Kunden die **eigene Bank; Versicherungen** erreichen ebenfalls einen hohen Wert (4.00). Ältere Erwachsene vertrauen dabei überdurchschnittlich, jüngere Erwachsene unterdurchschnittlich. Westschweizer weisen tiefere Vertrauenswerte aus.*
- Beim Vertrauen in die genutzten **technischen Geräte** schneiden **PCs/Notebooks** mit einem Durchschnitt von 3.80 etwas besser ab als **Smartphones/Apps** (Ø 3.51). Jüngere und Erwachsene mittleren Alters vertrauen ihrem Smartphone deutlich stärker als ältere Erwachsene. Vermögendere Kunden vertrauen vor allem dem eigenen PC/Notebook.
- **Technologieunternehmen** wie Apple, Google oder Microsoft erreichen mit 2.61 das geringste Vertrauen. **Schweizer Fintechs** schneiden mit 2.87 etwas besser ab. Während beim Vertrauen in grossen Techfirmen kaum Altersunterschiede existieren, sehen die jüngste und mittlere Altersgruppe Schweizer Fintechs positiver.

Interpretation der Resultate

- Die Ergebnisse stellen für Banken und Versicherungen einen grossen Vertrauensbeweis dar, auch wenn jüngere Erwachsene sich hier schon kritischer zeigt. Demnach scheinen Finanzdienstleister die 'preferred partner' für neue Open Finance Lösungen zu sein.
- Interessant ist, dass Kunden ihren technischen Geräten deutlich mehr vertrauen, als den grossen Unternehmen, die diese Geräte anbieten sowie die Software und oftmals auch den Speicherort für die vertraulichen Daten bereitstellen.
- Mit der zunehmenden Nutzung der Smartphones – auch durch ältere Erwachsene – dürften sich die Präferenzen bei den technischen Geräten noch verschieben und die Unterschiede nach Altersgruppe weiter zurückgehen.

Im Umgang mit Ihren persönlichen Finanz- und Personendaten, wie stark vertrauen Sie...?*

N= Ø 915**



* Detaillierte Analysen nach Region, Geschlecht, Alters- und Vermögensgruppen sind im Anhang dargestellt. Siehe [Anhang](#).

* Es wurde eine fünfstufige Skala verwendet (1=„überhaupt nicht“ bis 5=„sehr stark“). Um die gegebenen Antworten gut einordnen zu können, wurde der Durchschnittswert (Ø) aller Antworten angegeben.

** Personen die „nicht relevant“ gewählt haben wurden nicht in die Auswertung einbezogen.

Seite 11

Ergebnisse zu Kundenbedürfnissen: Eine zentrale App

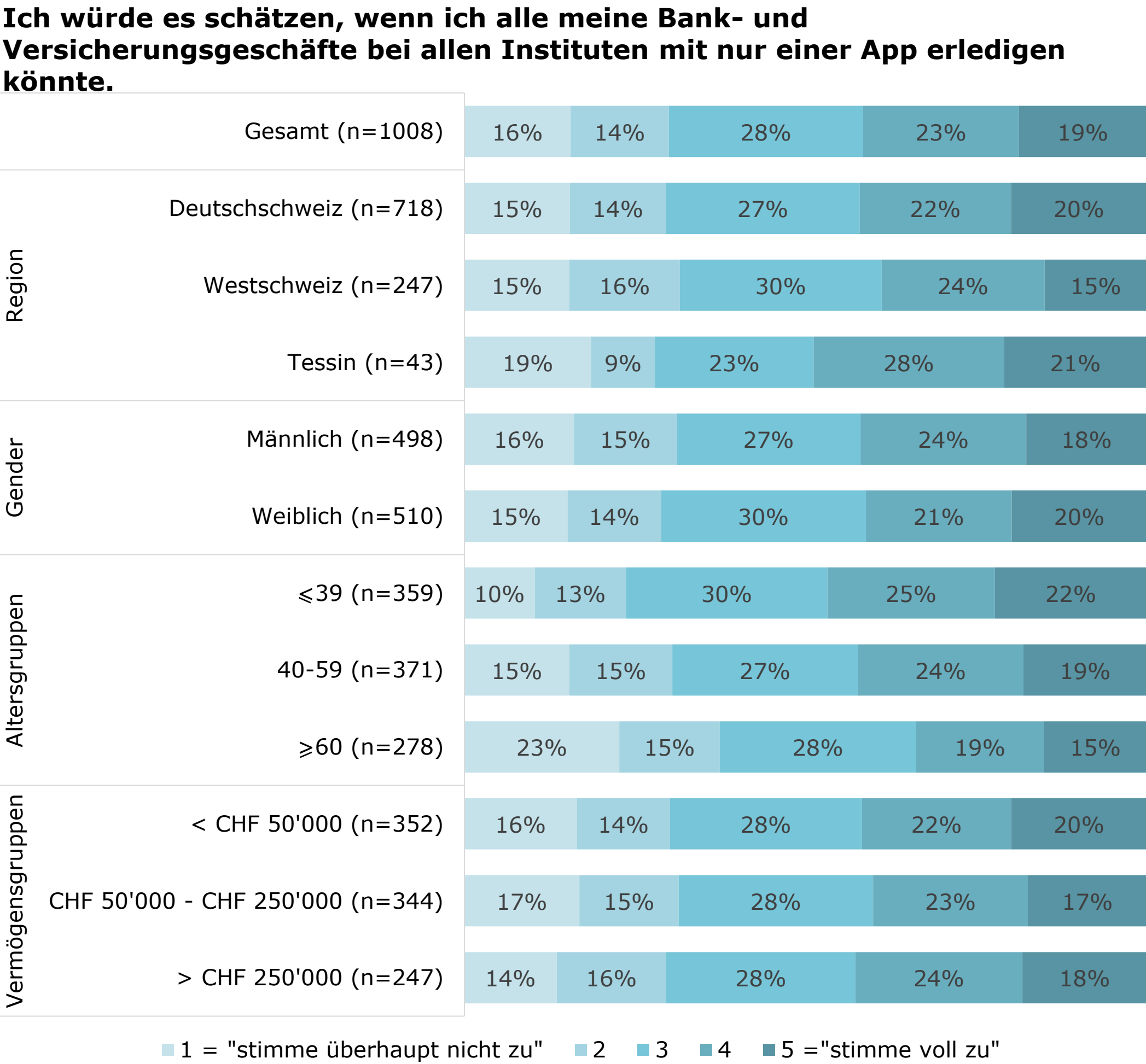
Die Mehrheit begrüsst die Idee einer zentralen App für alle Bank- und Versicherungsgeschäfte.

Resultate

- 42% der Befragten würden es schätzen, alle Bank- und Versicherungsgeschäfte mit **nur einer App** erledigen zu können. 30% lehnen dies ab. Die verbleibenden 28% sind unentschieden, respektive haben dazu noch keine Meinung.
- Mit zunehmendem Alter sinkt die Zustimmung tendenziell.
- Die höchste Zustimmung für eine App für alle Bank- und Versicherungsgeschäfte existiert im Tessin (49%).
- Beim Geschlecht und dem Vermögen gibt es nahezu keine Unterschiede in den Antworten.

Interpretation der Resultate

- Die Ergebnisse zeigen, dass eine zentrale Verwaltung und Abwicklung aller Bank- und Versicherungsgeschäfte mit einer einzigen App ein Kundenbedürfnis darstellt.
- Gleichzeitig ist der Anteil der Personen, die diesbezüglich keine klaren Präferenzen äussern, mit 28% recht hoch, vor dem Hintergrund, dass 30% der Kunden nur eine Bankbeziehung aufweisen jedoch nachvollziehbar.
- Mit dem Alter wächst die Skepsis leicht, nur eine App zu verwenden.
- Nach Einschätzung der Autoren besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass eine solche App, wenn sie auf dem Markt ist, auch von noch unentschlossenen und skeptischen Kunden genutzt werden würde – insbesondere wenn der Funktionsumfang über die heutigen Angebote hinausgeht.



Ergebnisse zu Kundenbedürfnissen: Kernfunktionen Finanzen

Die grösste Zustimmung erhalten Funktionen, die Handling und Übersicht verbessern.

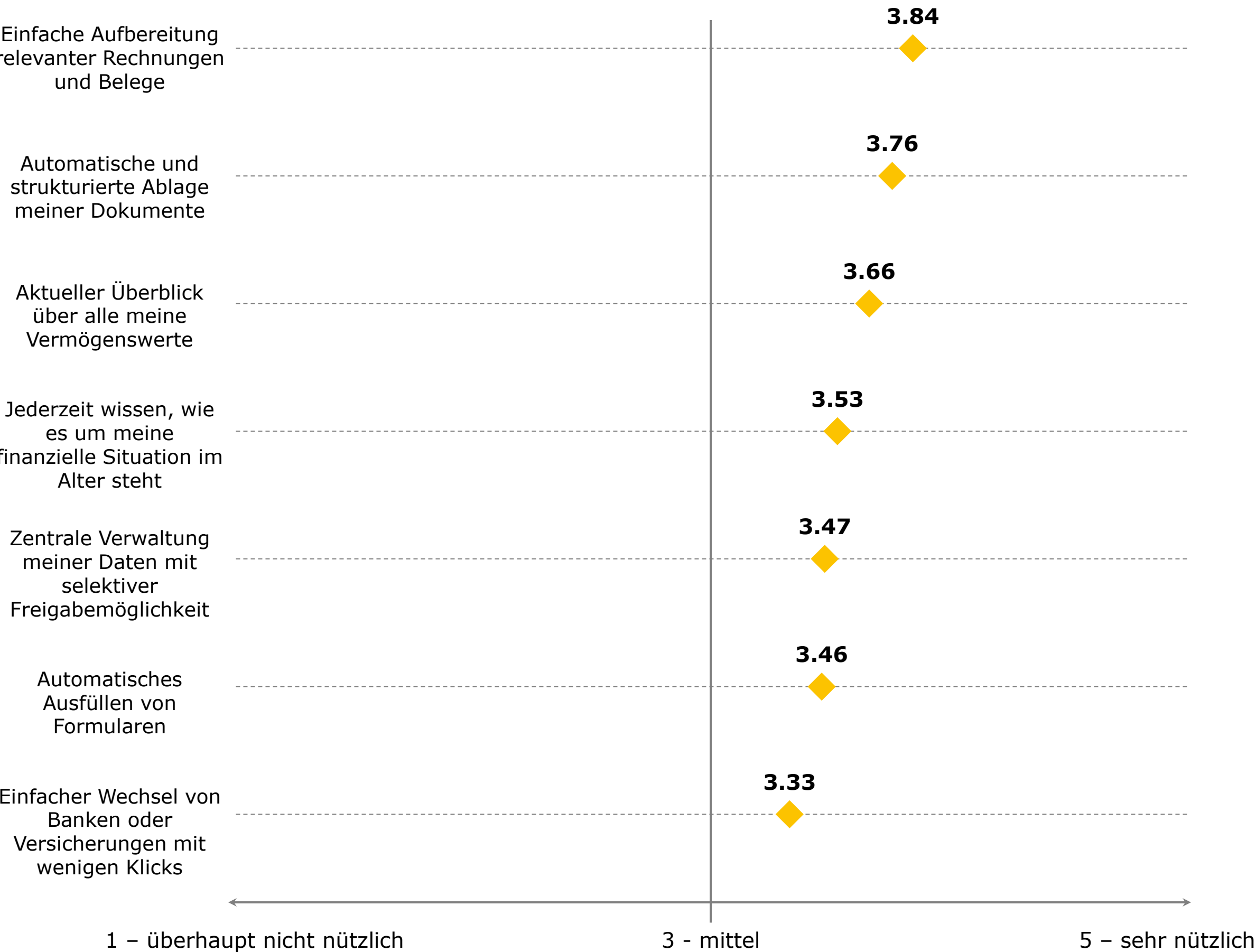
Resultate*

- Die meisten Befragten empfinden die vorgeschlagenen App-Funktionen als nützlich.
- Am höchsten bewertet werden die **einfache Aufbereitung von Rechnungen und Belegen** (Ø 3.84) sowie die **strukturierte Ablage von Dokumenten** (Ø 3.76).
- Auch die **Übersicht über die gesamten Vermögenswerte** ist den Kunden wichtig (Ø 3.66).
- Ein **einfacher Wechsel von Banken und Versicherungen** hat die **niedrigste** Priorität, wird aber dennoch fast von der Hälfte der Kunden gewünscht (Ø 3.33).
- **Jüngere Erwachsene (<40) mit mittlerem oder höherem Vermögen** bewerten die Kernfunktionen **überdurchschnittlich positiv**. Befragte ab 60 Jahre sind zurückhaltender in ihrer Einschätzung – unabhängig vom Vermögen (siehe [Anhang](#)).
- 61% der Befragten geben an, dass ihre Hauptbank zumindest teilweise die vorgenannten Funktionalitäten anbietet (siehe [Anhang](#)).

Interpretation der Resultate

- Die wichtigsten Bedürfnisse der Kunden liegen bei der Vereinfachung, der Strukturierung, Verwaltung und Ablage von Dokumenten, beim Handling von Rechnungen und Belegen sowie der Übersicht über die Vermögenssituation.
- Chancen ergeben sich daraus beim Anbieten einer zentralen Ablage mit weiterführenden Verwaltungsfunktionalitäten und Übersichten. Dabei sollten nicht nur Bank- und Versicherungsdokumente sondern auch Dokumente und Rechnungen von Unternehmen ausserhalb der Finanzbranche administriert werden können.
- Damit können insbesondere jüngere, überdurchschnittlich vermögende Kunden angesprochen werden.
- Eine solche Lösung beinhaltet zudem auch das Potenzial, weitere Services anzubieten, die auf den abgelegten Dokumenten und deren Daten basieren.

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Funktionen in einer einzigen App?
N= 1008



* Detaillierte Analysen nach Region, Geschlecht, Alters- und Vermögensgruppen sind im Anhang dargestellt. Siehe [Anhang](#).

Ergebnisse zu Kundenbedürfnissen: Zusatzfunktionen

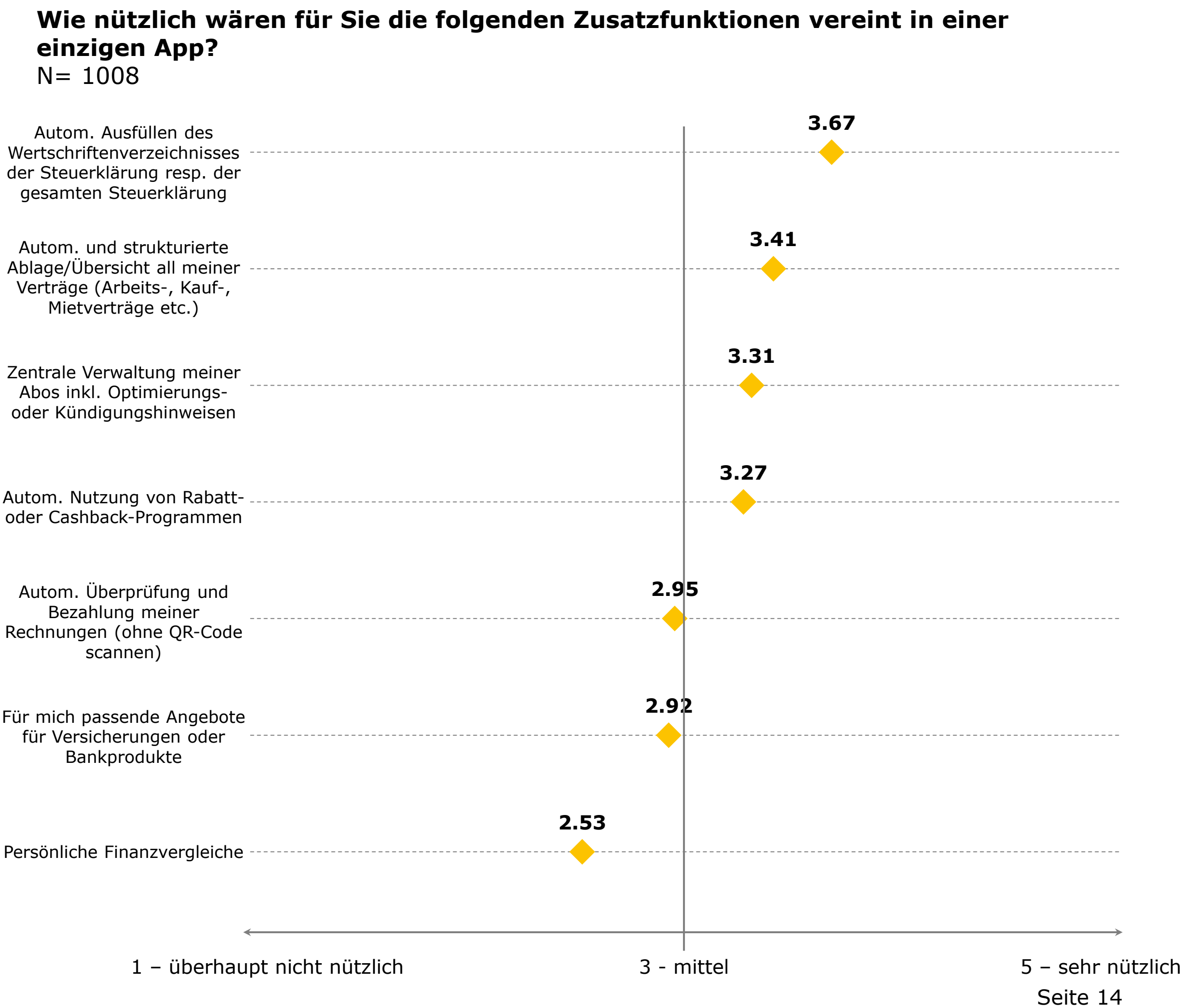
Der grösste Mehrwert für Kunden liegt in der Vereinfachung administrativer Aufgaben und Pflichten.

Resultate*

- Die nützlichsten Funktionen aus Sicht der Befragten sind:
 - Das automatische Ausfüllen der Steuererklärung resp. des Wertschriftenverzeichnisses** mit einem Durchschnittswert von 3.67.
 - Automatisierte und strukturierte Ablage/Übersicht aller Verträge** (Ø 3.41)
 - Zentrale Verwaltung von Abos** inkl. Optimierungstipps sowie automatische Nutzung von Rabatt- oder Cashback-Programmen (Ø 3.31 bzw. 3.27)
- Auch weitere **Vereinfachungen beim Bezahlen von Rechnungen** sowie **passende Angebote von Finanzprodukten** werden von Kunden **geschätzt**.
- Persönliche Finanzvergleiche** haben mit Ø 2.53 Zustimmung im Vergleich die geringste Priorität.
- Die Ergebnisse sind hier ähnlich wie bei den Kernfunktionen: **Jüngere Erwachsene mit mittlerem oder höherem Vermögen** sind **besonders positiv** eingestellt, während **ältere Erwachsene deutlich zurückhaltender** sind (siehe Anhang).

Interpretation der Resultate

- Kunden zeigen Bedürfnisse, welche über reine Finanzprodukte hinausreichen.
- Die wichtigsten Kundenbedürfnisse sind offensichtlich diejenigen, welche eine wesentliche Erleichterung von als lästig empfunden Aufgaben und administrativen Tätigkeiten bringen.
- Als grösste Erleichterung wird das Ausfüllen des Wertschriftenverzeichnisses resp. der Steuererklärung empfunden.
- Es bieten sich hier somit Chancen, auf der Basis von Open Finance und KI Lösungen mit einem echten Mehrwert für die Kunden zu entwickeln.
- Banken und Versicherungen sind nach Einschätzung der Autoren aufgrund des Vertrauensbonus prädestiniert, diese Kundenbedürfnisse zu befriedigen.



Ergebnisse zu Kundenbedürfnissen: Zahlungsbereitschaft

Zahlungsbereitschaft für eine zentrale Finance App ist verhalten.

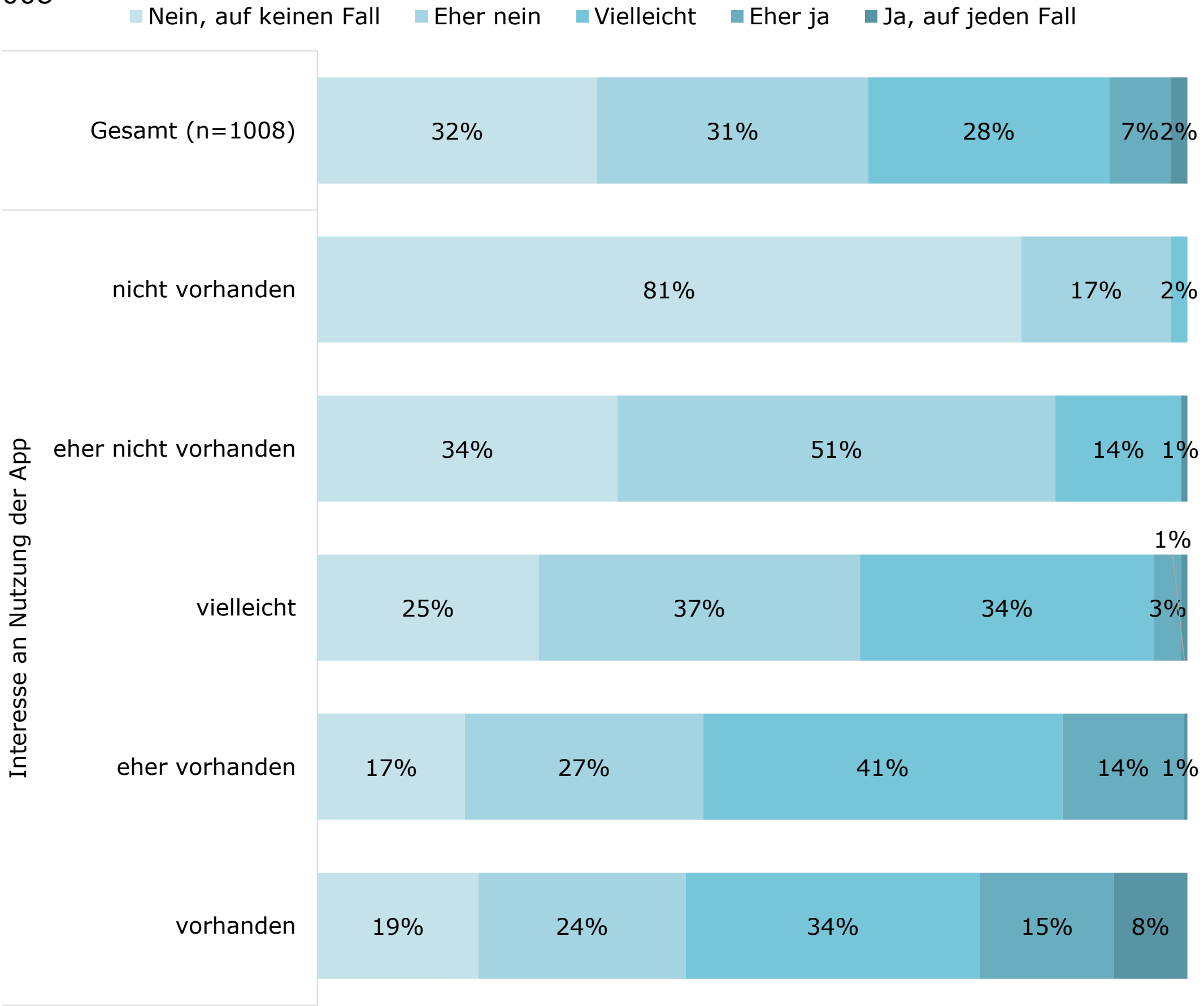
Resultate

- Die **Zahlungsbereitschaft** der Befragten ist **eher tief**.
- Knapp **zwei Drittel** (63%) wären aktuell **nicht bereit**, für eine solche App, die eine zentrale Verwaltung aller Bank- und Versicherungsgeschäfte ermöglicht, **zu zahlen**.
- Je höher das Interesse an der Nutzung der App, desto höher ist jedoch die Zahlungsbereitschaft.
- Dennoch bleibt der **Anteil der Zahlungswilligen** selbst bei den Teilnehmenden mit eher vorhandenem und tatsächlich vorhandenem Interesse **vergleichsweise tief** (15% bzw. 23%).
- Mit 34% respektive 41% der an einer App interessierten Befragten, die vielleicht bezahlen würden, besteht jedoch noch **Potenzial** der Monetarisierung.

Interpretation der Resultate

- Bei der Beurteilung der Zahlungsbereitschaft ist zu berücksichtigen, dass die Befragten tendenziell eine unentgeltliche Leistung vorziehen und deshalb vermutlich auch oft taktisch antworten. Die effektive Zahlungsbereitschaft beim Vorhandensein eines entsprechenden Angebotes ist deshalb mit hoher Wahrscheinlichkeit grösser als in der Umfrage.
- Zum erwähnten Potenzial der Befragten, die vielleicht zahlen, kommen die geringe Wechselbereitschaft und die niedrige Preissensitivität der Schweizer Kunden. Zudem würde ein entsprechendes Angebot vermutlich auch nicht einzeln bepreist, sondern als Teil eines Kontopakets offeriert.
- Da die entstehenden Kosten im Weiteren über Einsparungen an anderer Stelle kompensiert werden können, sollte das Ergebnis einer niedrigen Zahlungsbereitschaft in der vorliegenden Umfrage nicht überbewertet werden.

Wären Sie bereit für eine App mit den oben beschriebenen Funktionen einen angemessenen Betrag zu zahlen?
N= 1008



Ergebnisse zu Kundenbefürchtungen

Hauptbedenken sind Sicherheit, technische Ausfälle und Datenschutz.

Resultate*

- Die Hauptbedenken liegen im Bereich Sicherheit und Datenschutz: 55 % fürchten sich vor einem **Hackerangriff** auf die zentrale Lösung, 51 % befürchten, dass bei einem **technischen Ausfall** alle Bank- und Versicherungsbeziehungen betroffen wären. 45 % sorgen sich generell um ihre **persönlichen Daten** und 44 % möchten ihre **Daten** bei verschiedenen Instituten **bewusst getrennt** halten.
- Fehlende technische Affinität ist den Angaben nach nur selten ein Hinderungsgrund (grundsätzlich skeptisch gegenüber technischen Neuerungen im Finanzbereich 16% bzw. Vermeidung von Apps für Bankgeschäfte 13%).
- Jüngere Erwachsene haben grundsätzlich weniger Bedenken**; Westschweizer und Tessiner haben höhere Sicherheitsbedenken.
- Im Vergleich zu weniger vermögenden Personen legen vermögendere stärker Wert auf die Trennung ihrer Daten zwischen verschiedenen Instituten und bezweifeln häufiger, dass eine einzelne App all ihre Bedürfnisse abdecken kann.

Interpretation der Resultate

- Bedenken existieren vor allem bezüglich Stabilität und Sicherheit der Lösung.
- Banken und Versicherungen sind jedoch bereits heute gewohnt, ihre technischen Lösungen wie eBanking und Mobile Banking besonders zu schützen. Die hohe Akzeptanz und Präferenz der Kanäle eBanking und Mobile Banking zeigen, dass diese Befürchtungen von Kunden gut überwunden werden können.
- Der Herausforderung der expliziten Trennung von Konten, bspw. in Geschäfts- und Privatkonten oder Partner- und Einzelkonten muss über das Vertrauen begegnet werden: Kunden müssen darauf vertrauen können, dass Apps zwar alle Daten vereinen, Dritte diese aber nicht einsehen und nutzen können.
- Mit dem vorhandenen Vertrauensbonus von Finanzinstituten sowie mit entsprechender Kommunikation lässt sich auch diese Herausforderung meistern.

Was spricht für Sie gegen den Einsatz nur einer von Ihnen ausgewählten App für alle Bank- und Versicherungsgeschäfte?
N=944*



* Detaillierte Analysen nach Region, Geschlecht, Alters- und Vermögensgruppen sind im Anhang dargestellt. Siehe [Anhang](#).

* 64 Personen haben die Antwortoption „Für mich spricht nichts dagegen“ gewählt.

IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

Seiten 36-40

Hand aufs Herz: Banken sehen Open Finance zu technisch!



«Open Finance muss in die IT-Architekturplanung aufgenommen werden»

«Wir haben Open Finance mit bLink umgesetzt»

«Das Kernbankensystem muss Open Finance technisch ermöglichen»

Banken sehen primär eigenen bzw. kurzfristigen Kundennutzen

- Banken fokussieren sich auf die operative Umsetzung und den Nutzen für die Bank.
- Vor allem kurzfristiger Kundennutzen in Bezug auf heute bekannte Bankgeschäfte im Blick.
- Banken setzen Multibanking um, weil es andere Banken tun, es die Regulierung erwartet bzw. sie beim Memorandum of Understanding dabei sind – obwohl der Nutzen oft als begrenzt gesehen wird.



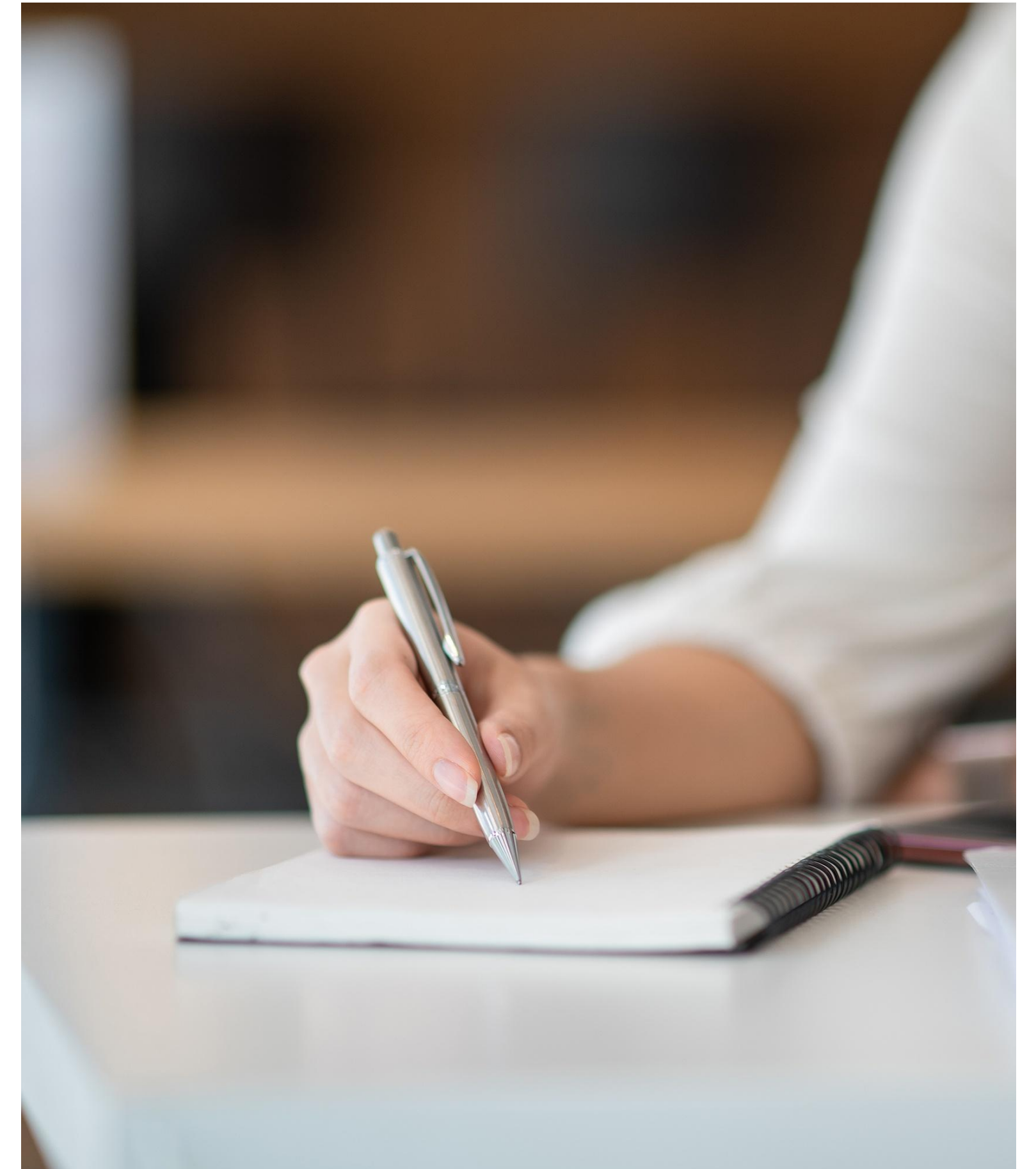
- Banken berichten nur sehr vereinzelt vom Vorliegen einer Open Finance Strategie.
- Die Verwaltungsräte der Banken beschäftigen sich kaum mit Open Finance und den von der Bank zu ergreifenden Massnahmen.



Zusammenfassende Eindrücke aus den Interviews mit Banken

Die befragten Banken

- sehen Open Finance oft sehr technisch.
- verfolgen in der Regel einen Mischansatz, also gleichzeitig Bank- und Kundenzentrierung. Wobei die Tendenz eher zur Bankzentrierung geht.
- verfolgen primär die kurzfristige, operative Umsetzung; ein langfristiger, strategischer Nutzen wird kaum erkannt und selten angestrebt.
- betonen die Chancen, nennen aber viele Hindernisse und Risiken zum Einsatz von Open Finance.
- gehen meist davon aus, dass sie Services ähnlich wie eBanking, quasi kostenlos anbieten müssen. Überlegungen zur Monetarisierung, wie servicebezogene Erlösmodelle, stehen aktuell nicht im Fokus.
- erwarten mehrheitlich eine kontinuierliche Ausbreitung von Open Finance und keine weitere Regulierung; dass darauf basierend für die Kunden ein deutlicher Mehrwert geschaffen werden kann, wird nicht erwartet.



Zukunftsperspektive?

*«Open Finance ist nur sinnvoll, wenn auch ALLE mitmachen
– deshalb warten wir noch ab!»*



IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien (detaillierter Ländervergleich siehe [Anhang 3](#))

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

Seiten 36-40

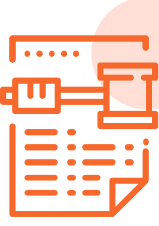
Open Finance in Asien – Übersicht

Asiens Open-Finance-Ökosystem entwickelt sich rasant, getrieben von Regulierung und marktgetriebener Innovationen. Länder wie Indien und Südkorea prägen die Entwicklung sicherer, zustimmungsbasierter Datenfreigabe.



Marktorientiert

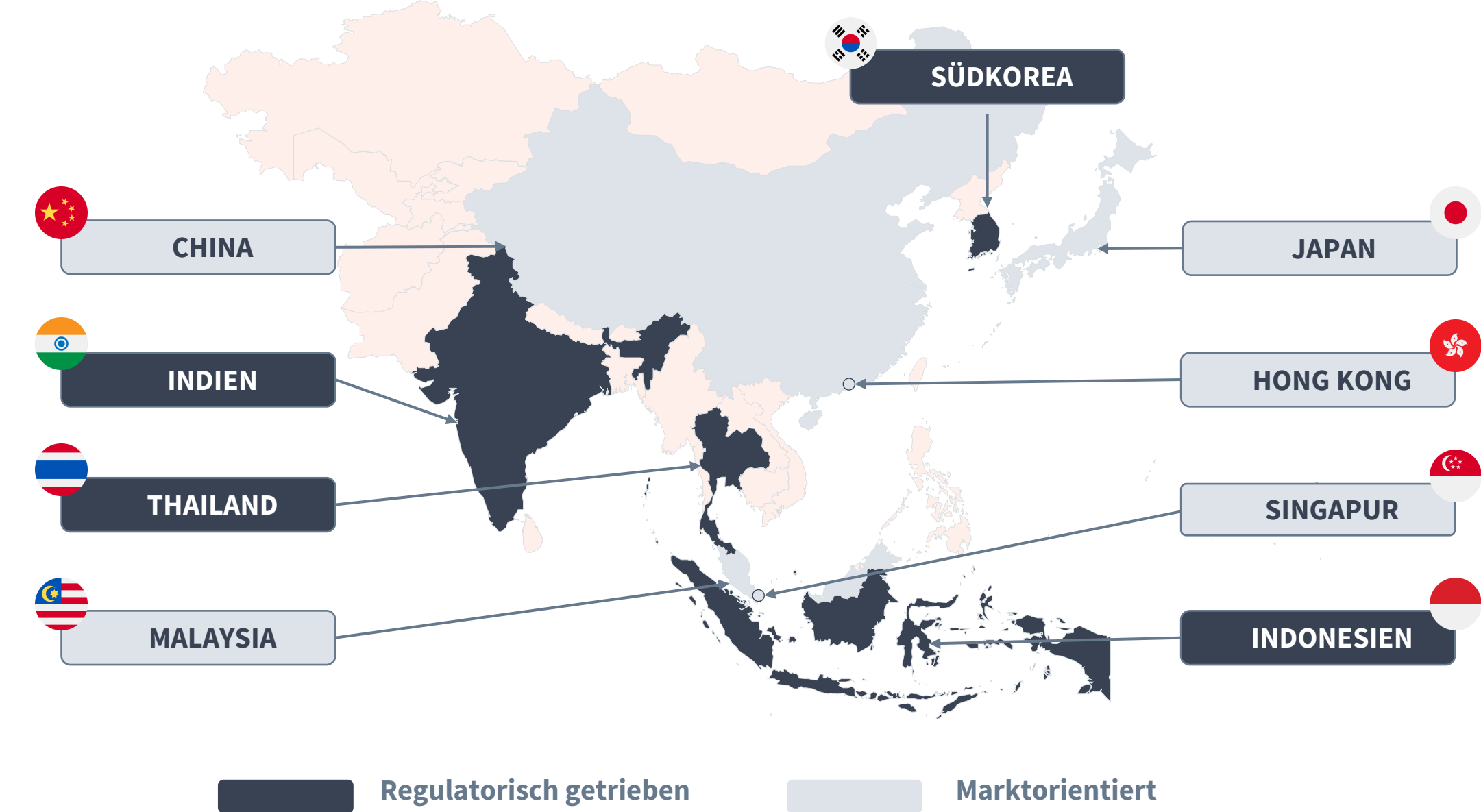
Marktorientierte Datenfreigabe bedeutet, dass der **Datenaustausch** vor allem **durch den Wettbewerb und die Marktteilnehmer gestaltet** wird. Die **Aufsichtsbehörden unterstützen** diesen Prozess, indem sie Leitlinien vorgeben, Anreize schaffen oder den Finanzinstituten und anderen Marktakteuren grösstenteils eigene Entscheidungen überlassen.



Regulatorisch getrieben

Die **regulatorisch getriebene Datenfreigabe** beschreibt Modelle, bei denen **Behörden** durch **verbindliche Vorgaben** oder **technische Standards** den **sicheren, transparenten** und **zustimmungsbasierten Austausch von Kundendaten** zwischen Finanzakteuren sicherstellen.

Volkswirtschaft	Regulatorisch vs. marktgetrieben	Involvierte Regulierungs- und Aufsichtsbehörden im Bereich OB/OF ^{1/2}	*Erlaubte/Aktive Datendomäne ¹
CHINA	Marktorientiert		1, 3, 4, 5
HONG KONG	Marktorientiert	• HKMA: Finanzmarktaufsicht • HKAB: Bankenverband	1, 2, 3, 4, 5
INDIEN	Regulatorisch getrieben	• RBI: Zentralbank • NPCI: Infrastruktur- und Innovationshub	1, 2, 3, 4, 5, 6
INDONESIEN	Regulatorisch getrieben	• BI: Zentralbank • ASIP: Branchenverband für Zahlungsdienste • OJK: Finanzaufsichtsbehörde	1, 5
JAPAN	Marktorientiert	• FSA: Finanzaufsichtsbehörde	1
MALAYSIA	Marktorientiert	• BNM: Zentralbank und Aufsichtsbehörde • PayNet: Nationales Zahlungssystem	1, 3, 4, 5
SINGAPUR	Marktorientiert	• MAS: Zentralbank und Aufsichtsbehörde	1, 2, 3, 4, 5
SÜDKOREA	Regulatorisch getrieben	• FSC: Regulatorische Leitbehörde	1, 2, 3, 4, 5, 6
THAILAND	Regulatorisch getrieben	• BOT: Zentralbank	1, 3, 4, 5



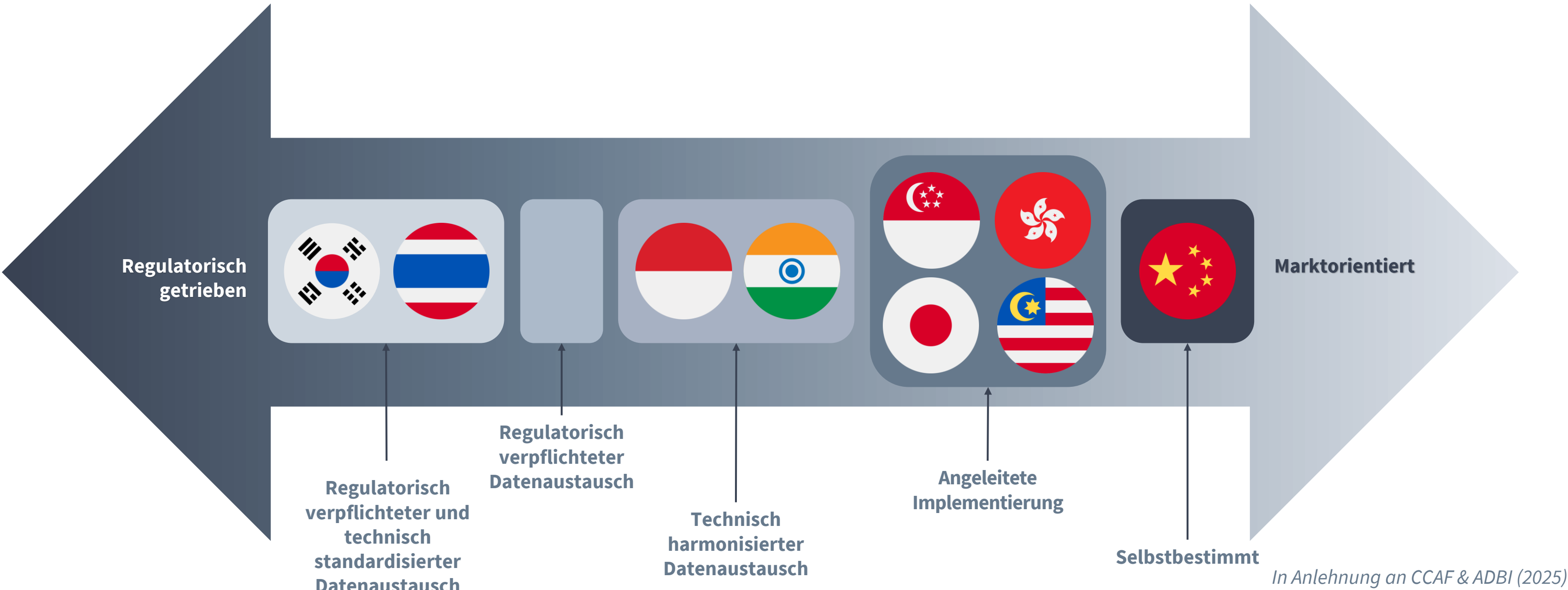
***Regulatorisch zugelassene / Technisch implementierte Datendomänen:**

- 1) Zahlungsverkehr; 2) Sachversicherungen; 3) Sparen und Anlegen; 4) Hypothekarkredite; 5) Konsumentenkredite; 6) Altersvorsorge

¹ CCAF & ADBI (2025) ‘The APAC State of Open Banking and Open Finance’, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge and the Asian Development Bank Institute.
² CCAF (2024), The Global State of Open Banking and Open Finance, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge

Ausprägungen regulatorischer und marktorientierter Ansätze

Asiatische Modelle des Datenaustauschs reichen von regulatorischen Vorgaben bis hin zu marktorientierten Strategien. Viele Länder verfolgen hybride und angeleitete Ansätze, um ein Gleichgewicht zwischen Gesetzeskonformität, Innovation und Marktdurchdringung zu erreichen.



Regulatorisch verpflichteter und technisch standardisierter Datenaustausch
Der verpflichtende und standardisierte Datenaustausch beschreibt Regulierungen, in denen Aufsichtsbehörden Dateninhaber dazu verpflichten, Kundendaten mit autorisierten Dritten zu teilen, sofern die Kunden zustimmen, und gleichzeitig die technischen Standards für den Datenaustausch festlegen.

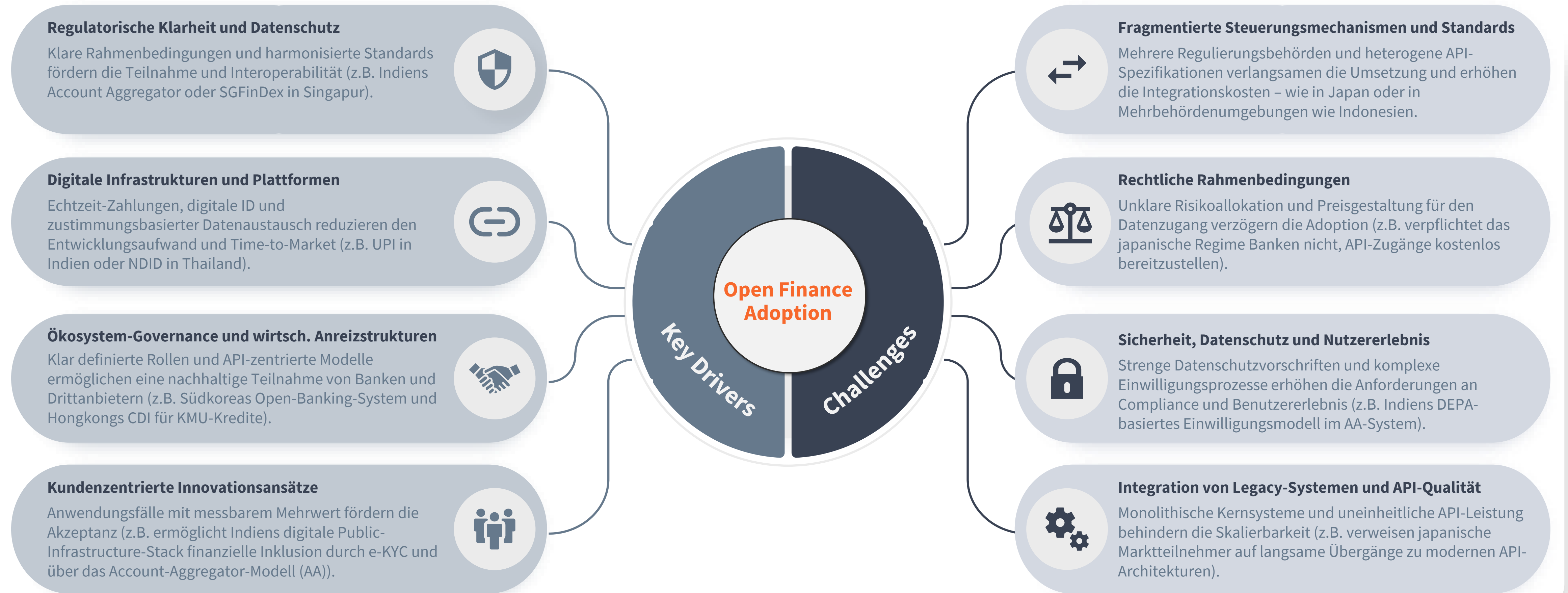
Regulatorisch verpflichteter Datenaustausch
Der verpflichtete Datenaustausch bezeichnet Regulierungen, in denen Aufsichtsbehörden Dateninhaber verpflichten, Kundendaten mit autorisierten Datennutzern zu teilen, sofern die Kunden zustimmen, jedoch keine technischen Standards für den Datenaustausch vorgeben.

Technisch harmonisierter Datenaustausch
Bezieht sich auf Rechtsräume, in denen der Datenaustausch freiwillig ist, Dateninhaber jedoch festgelegte technische Standards einhalten müssen. Regulierungsbehörden können einen einheitlichen oder mehrere anerkannte Standards zulassen, was Flexibilität, aber auch höhere Komplexität für Datennutzer bedeutet.

Angeleitete Implementierung
Die angeleitete Implementierung liegt zwischen regulatorisch getriebenen und marktorientierten Ansätzen. In solchen Rechtsräumen geben Aufsichtsbehörden Orientierung, indem sie API-Standards oder Best-Practice-Empfehlungen veröffentlichen, ohne deren strikte Einhaltung vorzuschreiben.

Open Finance Adoption in Asien

Die Adoption von Open Finance in Asien wird durch gezielte regulatorische Massnahmen und kundenorientierter Innovationen vorangetrieben. Fragmentierte Rahmenbedingungen und Standards sowie die teilweise begrenzte Partizipation der Finanzinstitute verlangsamen den Fortschritt.



IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

Seiten 36-40

Erkenntnisse aus der Kundenumfrage



- Kunden haben Bedürfnisse, die deutlich über eine Finanz- und Budgetsicht hinausgehen.
- Kunden suchen Erleichterung bei administrativen Aufgaben – über Finanzen hinaus.
- Um die Kundenbedürfnisse erfüllen zu können, müssen Akteure ausserhalb der Finanzbranche eingebunden werden.
- Auf der Basis von Open Finance sind insbesondere mit KI viele Lösungen bereits heute technisch möglich.
- Dank des grossen Kundenvertrauens, sind Banken und Versicherungen prädestiniert, solche Lösungen anzubieten.

Erkenntnisse aus den Bankinterviews



- Banken sehen Open Finance noch sehr technisch.
- Banken fokussieren stark auf eine kurzfristige, operative Umsetzung – und damit zu wenig auf den langfristigen, strategischen Nutzen für Kunden und Bank.
- Banken bedienen Kunden mit ihren Finanzprodukten und übersehen dabei die Möglichkeiten zusätzlicher Services mit hohem Kundennutzen.

Erkenntnisse aus dem Blick nach Asien



- Die Nutzung einer Super-App ist in Asien der Standard, entspricht auch in der Schweiz einem Kundenbedürfnis und wird sich deshalb auch hier längerfristig durchsetzen.
- Klare Richtlinien, eine zentrale Infrastruktur sowie unterstützendes Eingreifen des Regulators vereinfachen und beschleunigen den Umsetzungsprozess von Open Finance.
- Open Finance hat sich in Asien auch als Massnahme der „financial inclusion“, d.h. der Einbindung neuer Bevölkerungsgruppen in die Finanzwelt, bewährt und bietet in der Schweiz das Potenzial, Retailkunden erweiterte Finanzdienstleistungen einfach zugänglich zu machen.

Einschätzung der Autoren

Status quo & Chancen

- Im Schweizer Markt besteht das Potenzial gemeinsam, marktgetriebenen Strukturen für die Zukunft zu schaffen.
- Die Studie zeigt grosse Chancen für neue Dienstleistungen zur Erfüllung von Kundenbedürfnissen. Diese gehen deutlich über bisherige Finanzdienstleistungen hinaus. So ergeben sich – wie bei den Super-Apps in Asien – auch neue Kontaktpunkte zu den Kunden.
- Im Vergleich zu anderen Ländern hinkt die Schweizer Finanzbranche hinterher. Deshalb sollten sich Banken jetzt intensiv mit den strategischen Zukunftsperspektiven befassen.



Einschätzung der Autoren

Strategische Weichenstellung für Banken

Die Banken haben die Wahl:

- Weiter wie bisher, also **Fokus** auf eigene **Finanzprodukte** und deren Angebot über **eigene Kanäle**.

oder

- **Fokus auf Kundenbedürfnisse**, d.h. auf **erweiterte Dienstleistungen**, über Finanzprodukte hinaus, die Mehrwert für Kunden schaffen. **Kooperation mit Dritten** für Angebot und Vertrieb.



Einschätzung der Autoren

Strategische Erfolgsfaktoren für einen auf Kundenbedürfnisse fokussierten Ansatz

- Denken vom Kunden her: Seine Bedürfnisse und sein Ökosystem sind entscheidend.
- Zukunftsorientiertes Denken und Handeln: Wer sich heute mit den Kundenbedürfnissen der Zukunft auseinandersetzt ist im Vorteil.
- Umsetzung durch bankübergreifende Kooperationen und unter Einbezug von Organisationen ausserhalb der Finanzbranche.
- Neue ‚Smart Finance Initiative‘ des IFZ bietet die Möglichkeit zur Entwicklung von zukunftsfähigen Lösungen auf Basis von Kooperation.*



* Für mehr Informationen kontaktieren Sie gerne die Autoren dieser Studie.

Zeit sich für einen Weg in die Zukunft zu entscheiden...



**Wer Open Finance will, sucht Wege.
Wer nicht, sucht Gründe.**

Herzlichen Dank an die Sponsoren dieser Studie:



finnova.

synpulse

• Swiss Banking

eraneos

IFZ Open Finance Studie 2025

Inhalt

Management Summary

Seite 07

Ergebnisse der Kundenbefragung

Seiten 09-16

Erkenntnisse aus den Interviews mit Banken

Seiten 18-21

Open Finance in Asien

Seiten 23-25

Erkenntnisse und Fazit

Seiten 27-34

Meinung der Sponsoren

Seiten 36-40

Meinung unserer Sponsoren

Unsere Sponsoren sind in verschiedenen Bereichen zum Thema Open Finance tätig und verfügen über eine hohe Kompetenz in ihrem Bereich. Wir erachten es deshalb als wertvolle Ergänzung unserer Forschungsarbeit, wenn sie ihr Wissen ebenfalls einbringen und dem Leser so interessante Einblicke und Denkanstösse vermitteln können.

Die Meinung unserer Sponsoren muss nicht zwingend mit der Meinung der Autoren übereinstimmen.

bLink von SIX

Um den Schweizer Finanzplatz beim Aufbau und der Skalierung eines eigenen Open-Banking-Ökosystems zu unterstützen, hat SIX im Jahr 2020 die Plattform **bLink** lanciert. Sie wurde in enger Zusammenarbeit mit führenden Banken und Fintechs entwickelt und ist speziell auf die Anforderungen des Schweizer Marktes zugeschnitten.

Heute ist **bLink** die führende Schweizer Open-Banking-Plattform. Dank einer standardisierten Zulassungsprüfung, einem einheitlicher Plattformvertrag sowie standardisierten APIs ermöglicht bLink hochskalierbare und sichere Verbindungen zwischen Banken und Fintechs. So ist ein sicherer und kontrollierter Austausch von Bankkundendaten gewährleistet. Modernste Verschlüsselungsverfahren und Zugriffsmechanismen stellen sicher, dass Datenintegrität und Sicherheit jederzeit geschützt sind.

Als etablierte und vertrauenswürdige Finanzinfrastrukturanbieterin freuen wir uns, mit **bLink** einen wesentlichen Beitrag zur Einführung und Etablierung von Multibanking in der Schweiz zu leisten.

[Hier](#) können Sie mehr über bLink erfahren.



Finnova AG

Strategischer Enabler

Finnova sieht Open Finance nicht als technische Herausforderung, sondern als strategischen Wandel, der neue Geschäftsmodelle, regulatorische Anforderungen und Kundeninteraktionen beeinflusst.

Finnova positioniert sich als strategischer Enabler, der Open Finance aktiv mitgestaltet und treibt konkrete Use Cases wie Multibanking für Privatkunden, digitale Vorsorgelösungen, und Consent Management voran. Die Kombination aus Plattformkompetenz, Standardisierungsarbeit und Umsetzung konkreter Use Cases zeigt, dass Finnova nicht nur reagiert, sondern proaktiv gestaltet.

Die neue, im Rahmen von finnova.neo entwickelte Business Service Plattform ist API-basiert, cloud-native, microservices-orientiert und AI-enabled, was sie besonders geeignet für Open-Finance-Anforderungen macht.

Sie befähigt Banken neue Business Services umzusetzen, regulatorisch konform zu agieren und sich flexibel und situativ im Open-Finance-Ökosystem zu positionieren.

finnova.



Schweizerische Bankiervereinigung SwissBanking

«Open Finance ist Mittel zum Zweck»



Richtig umgesetzt, stärkt Open Finance die Innovationskraft des Schweizer Finanzplatzes, indem neuartige und sichere digitale Finanzdienstleistungen für Kundinnen und Kunden ermöglicht und gefördert werden.

Die SBVg unterstützt daher die strategischen Ziele des Bundesrats zu Open Finance und setzt sich aktiv dafür ein, diese Ziele gemeinsam mit ihren Mitgliedern zu erreichen.

Die aktuell im Markt priorisierten Anwendungsfälle adressieren konkrete Kundenbedürfnisse:

Multibanking: Einheitlicher Zugang zu allen Bankkonten über die bevorzugte Plattform – für mehr Transparenz und Komfort im Privatkundengeschäft.

Open Wealth: Vernetzte Vermögensverwaltung und sichere Datenfreigabe für personalisierte Investmentlösungen und nahtlose Integration von Drittanbietern.

Open Pension: Digitale Vorsorgeplanung mit einfachem Überblick über alle Vorsorge-Säulen und flexible Anbindung innovativer Services.

Damit wird die Grundlage für weitere Anwendungsfälle geschaffen, die mittelfristig die Adoption und Skalierung von Open Finance in der Branche vorantreiben können.



Open Finance stellt eine notwendige Weiterentwicklung der Finanzindustrie dar und zählt für Synpulse zu den weltweit strategisch wichtigsten Themen. Der sichere, auf Nutzerkonsent basierende Zugriff auf Finanzdaten und -services über standardisierte, offene APIs bildet die Grundlage dafür, dass unterschiedliche Akteure entlang fragmentierter Wertschöpfungsketten gemeinsam ein herausragendes Nutzererlebnis schaffen und dabei effizient zusammenarbeiten können.

Dabei ist entscheidend, dass alle Beteiligten in diesen unterschiedlichen Wertschöpfungskonfigurationen einen ökonomischen Mehrwert aus der Kollaboration ziehen, sei es durch Cross-Selling, gesteigerte Kundenbindung, Effizienzgewinne, die Monetarisierung des Datenzugriffs oder durch neue Geschäftsmodelle wie z.B. Embedded Finance und Banking as a Service. Die konkrete Ausgestaltung hängt jeweils vom individuellen Use Case ab.

Im Zeitalter intelligenter KI-Assistenten ist Open Finance die essenzielle Voraussetzung für die Entwicklung personalisierter und smarter Anwendungen in der Finanzbranche. Open Finance ist somit relevanter denn je und wir sind stolz darauf, als eines der führenden Beratungs- und Technologieunternehmen diesen Weg aktiv mitzugestalten.

Als Gründer und Orchestrator der OpenWealth Association engagiert sich Synpulse sowohl in der Schweiz als auch international für die Verbreitung von Open Finance in der Vermögensverwaltung. Die Förderung dieses Themas ist uns ein zentrales Anliegen, daher unterstützen wir die HSLU mit unserem Sponsoring dieser Studie.



Autoren der Studie

Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf

Dr. Thomas A. Fischer

Dozent und Projektleiter
Hochschule Luzern
Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

E-Mail: thomas.fischer@hslu.ch

Telefon: +41 41 228 42 36



Dr. Urs Blattmann

Dozent und ext. Projektleiter
Hochschule Luzern
Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

E-Mail: urs.blattmann@hslu.ch

Telefon: +41 79 207 78 67



Dr. Tatiana Agnesens

Dozentin und Projektleiterin
Hochschule Luzern
Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

E-Mail: tatiana.agnesens@hslu.ch

Telefon: +41 41 757 67 27



IFZ Open Finance Studie 2025

Anhang

Anhang	Seite 42
Anhang 1 zur Umfrage	Seiten 44-58
Anhang 2 zu den Interviews mit Banken	Seiten 60-64
Anhang 3 zu Open Finance in Asien	Seiten 66-68

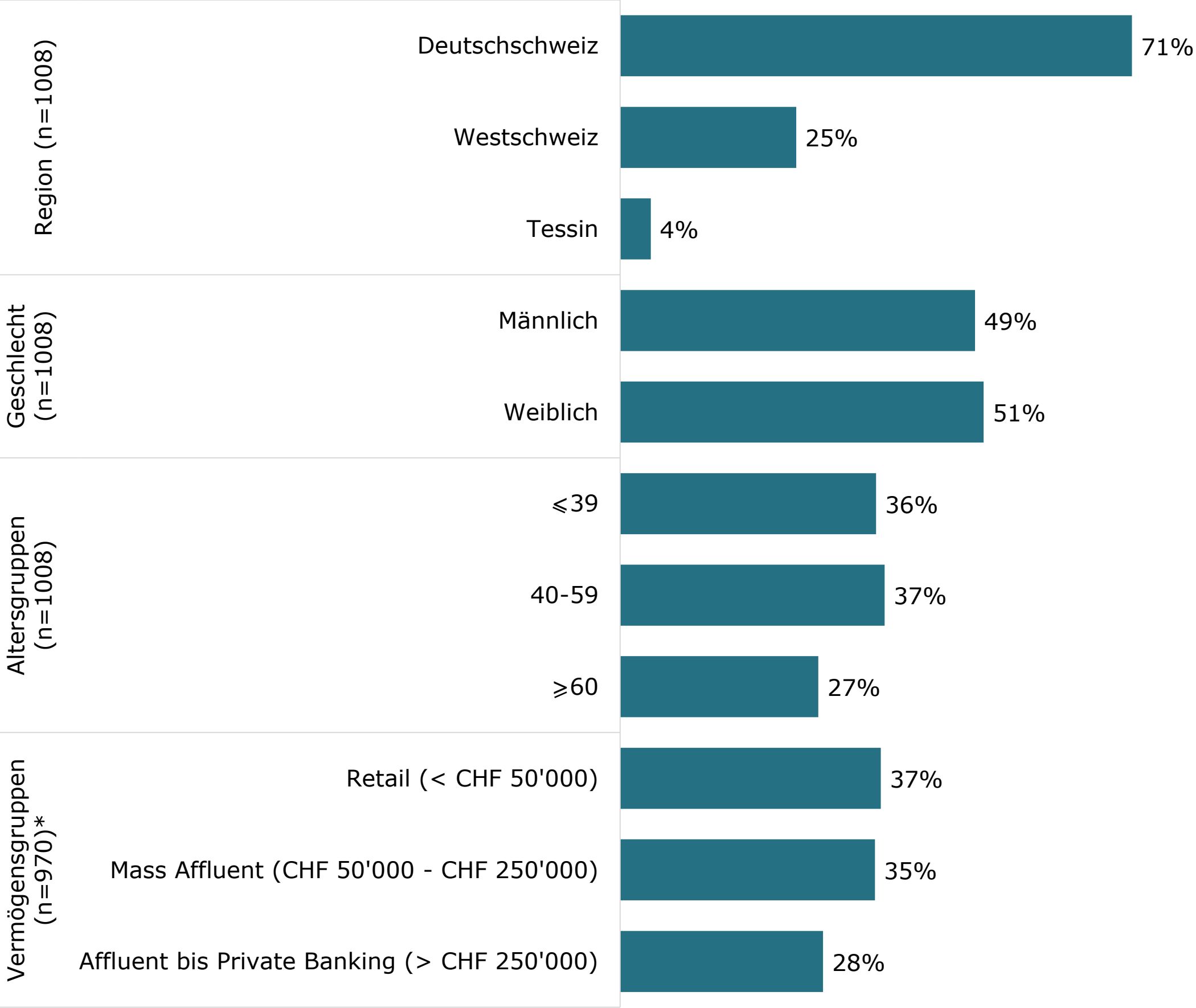
IFZ Open Finance Studie 2025

Anhang

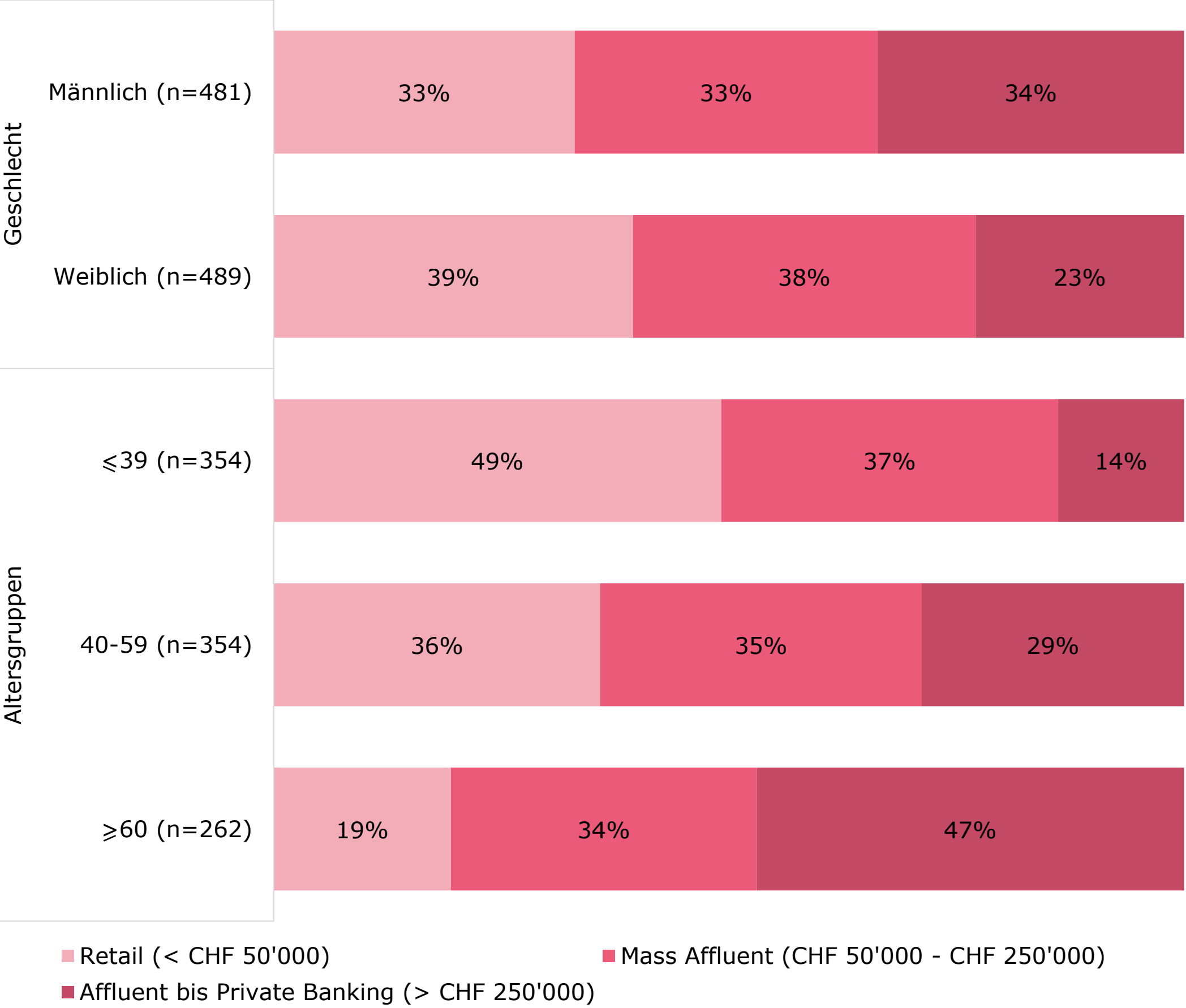
Anhang	Seite 42
Anhang 1 zur Umfrage	Seiten 44-58
Anhang 2 zu den Interviews mit Banken	Seiten 60-64
Anhang 3 zu Open Finance in Asien	Seiten 66-68

Anhang 1: Eckdaten der Stichprobe

Nach Anzahl Banken und Versicherungen



Verteilung des Finanzvermögens nach Geschlecht und Altersgruppen



Anhang 1: Generelle Ergebnisse: Hauptbankbeziehungen

Kantonalbanken und Raiffeisenbanken sind die populärsten Banken in der Schweiz.

▪ **Gesamt:**

- Kantonalbanken (26%) und Raiffeisenbanken (24%) sind die meistgenutzten Hauptbanken. UBS (20%) und PostFinance (17%) folgen knapp dahinter.

▪ **Region:**

- Westschweiz: Raiffeisen deutlich schwächer als in anderen Regionen (17%).
- Tessin: Deutlich stärkste Stellung von PostFinance (26%), Kantonalbank nur bei 12%.

▪ **Geschlecht:**

- Keine relevanten Unterschiede.

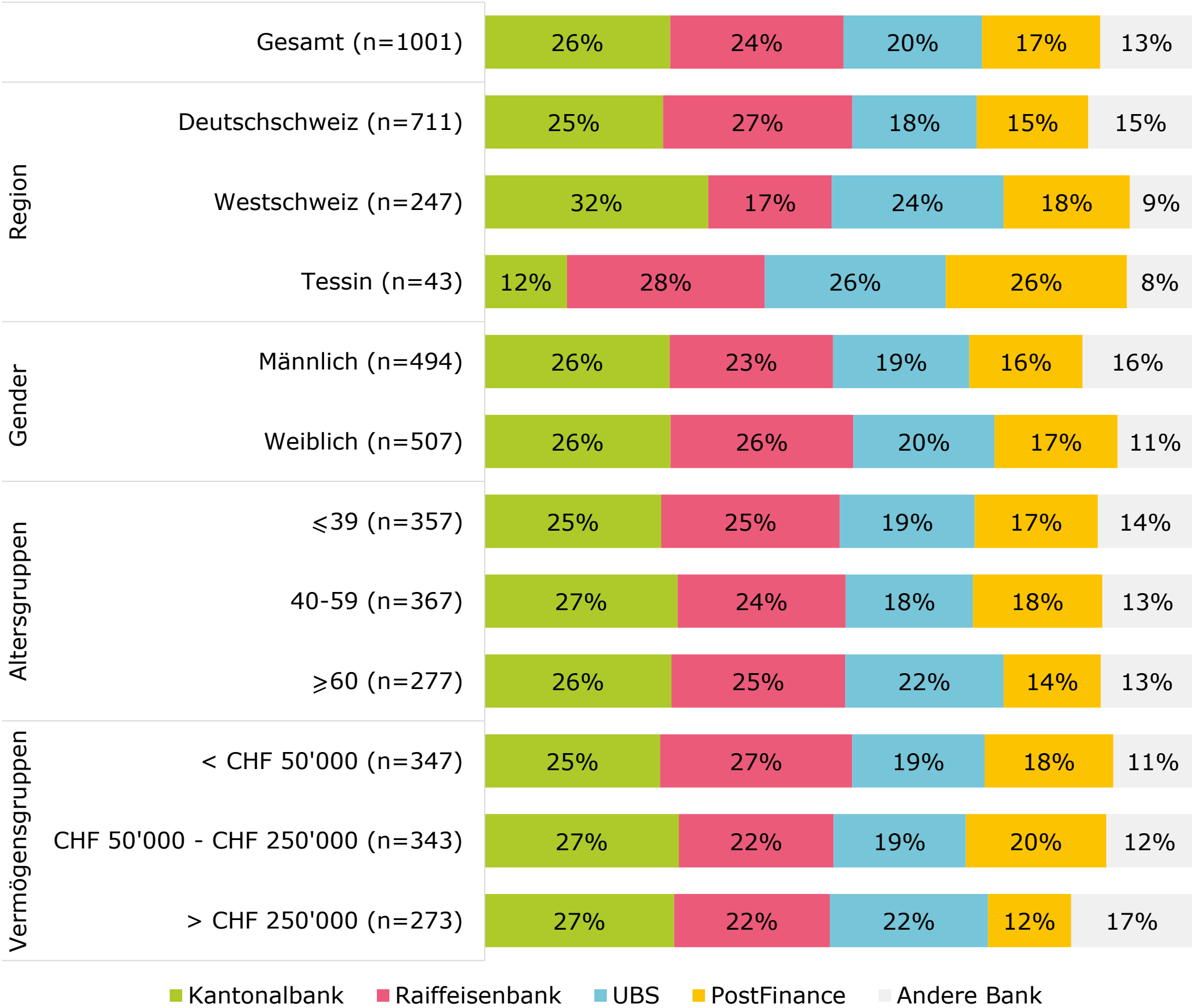
▪ **Altersgruppen:**

- Unter älteren Erwachsenen (ab 60) liegt der Anteil der UBS-Kunden über dem Durchschnitt, während PostFinance seltener genutzt wird.

▪ **Vermögensgruppen:**

- Retail (< CHF 50'000): Höherer Anteil bei Raiffeisen (27%) und PostFinance (18%).
- Vermögende (> CHF 250'000): Häufigere Nutzung von UBS (22%) und anderen Banken (17%).

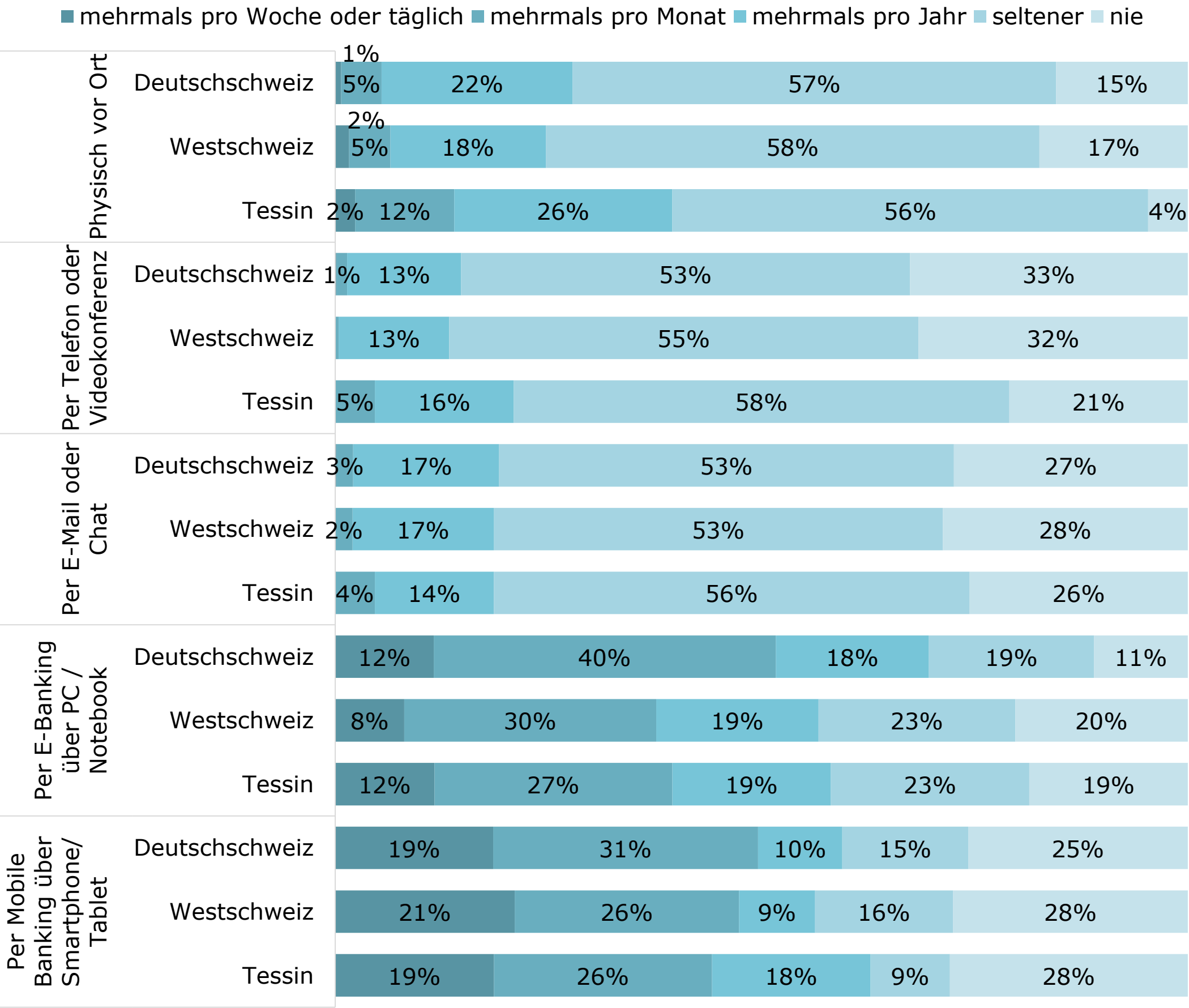
Welche dieser Banken würden Sie als Ihre Hauptbank bezeichnen?



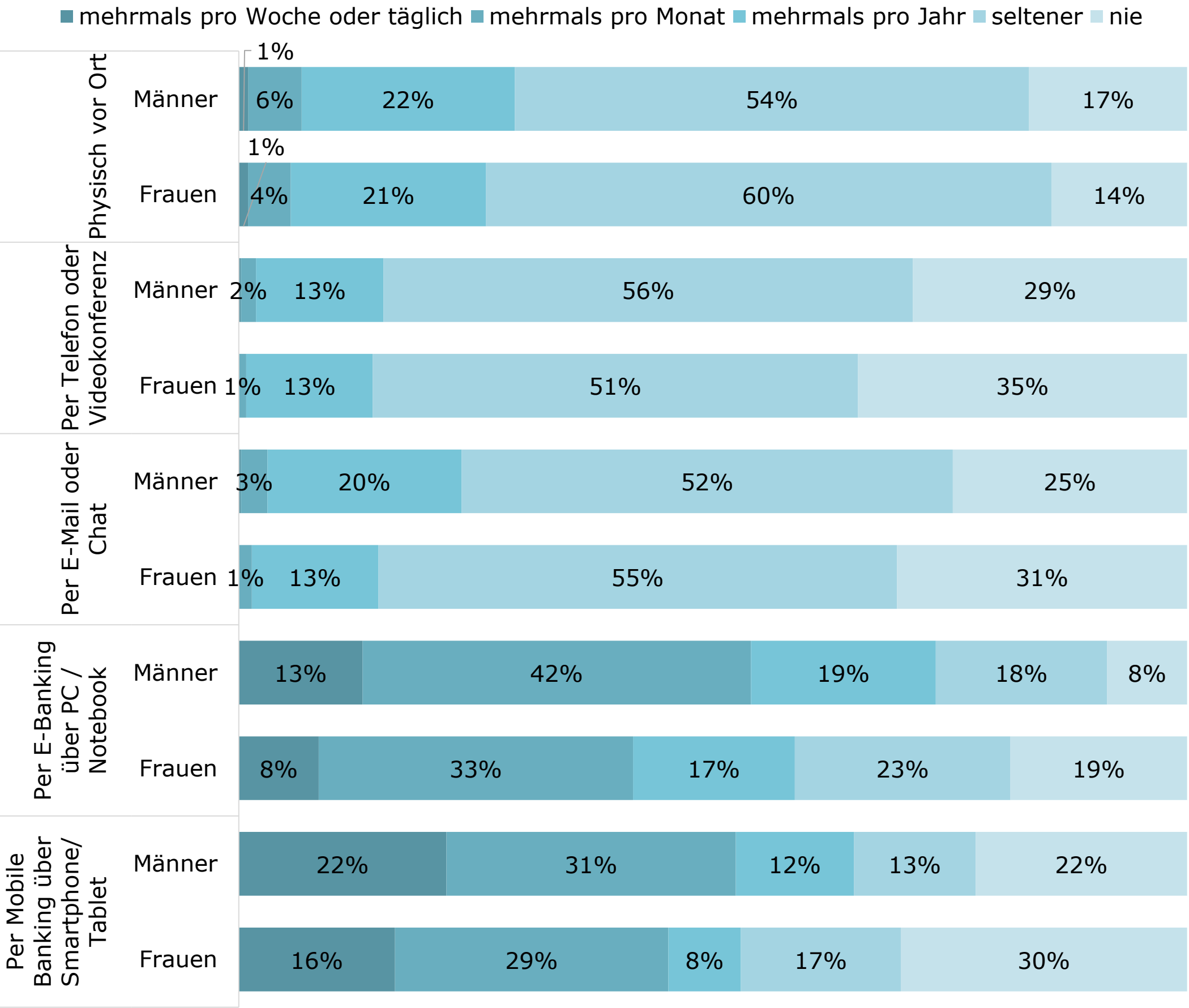
Anhang 1: Generelle Ergebnisse: Hauptbankbeziehungen

Wie und wie oft haben sie mit Ihrer Bank Kontakt? (1/2)

Nach Region



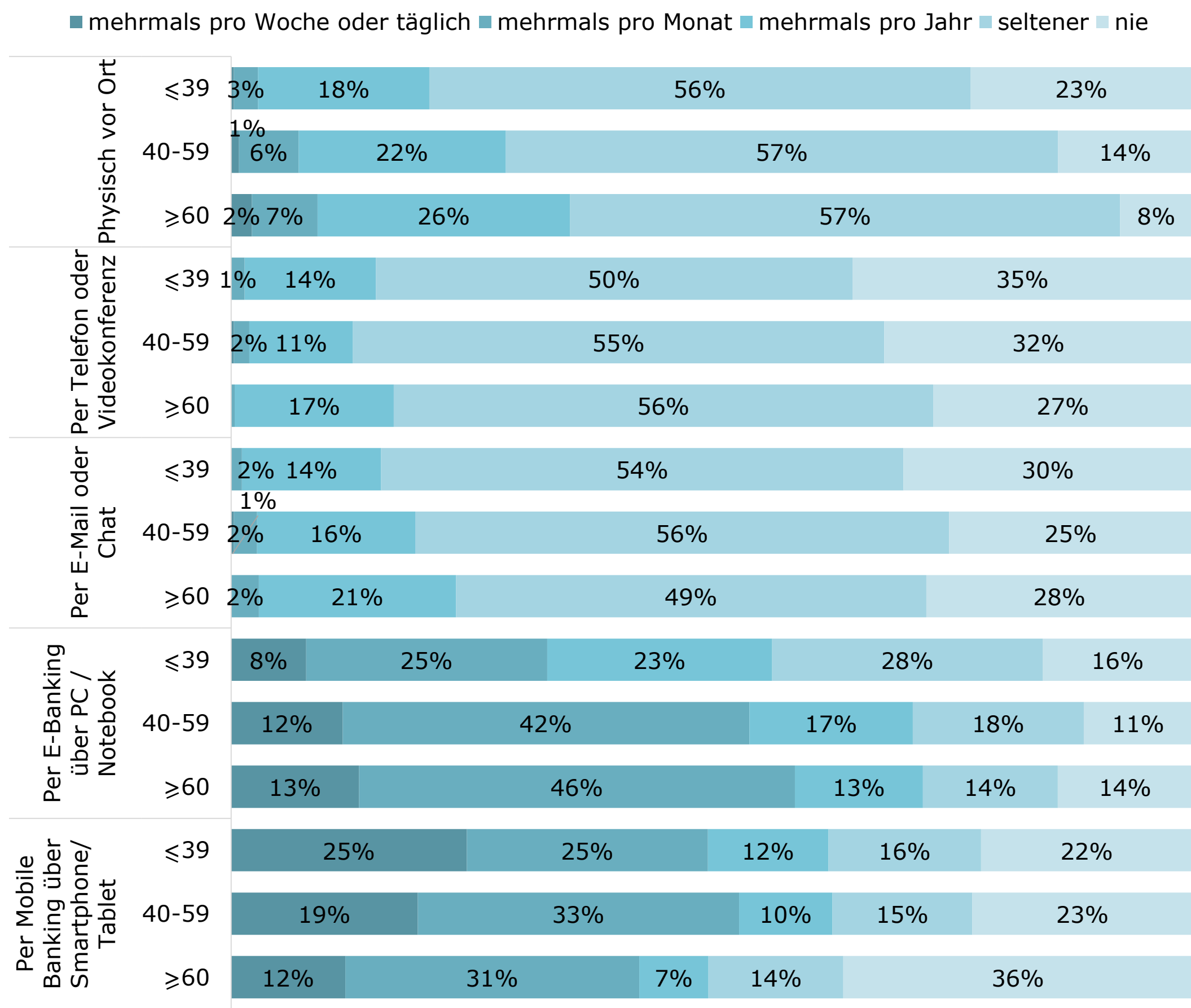
Nach Geschlecht



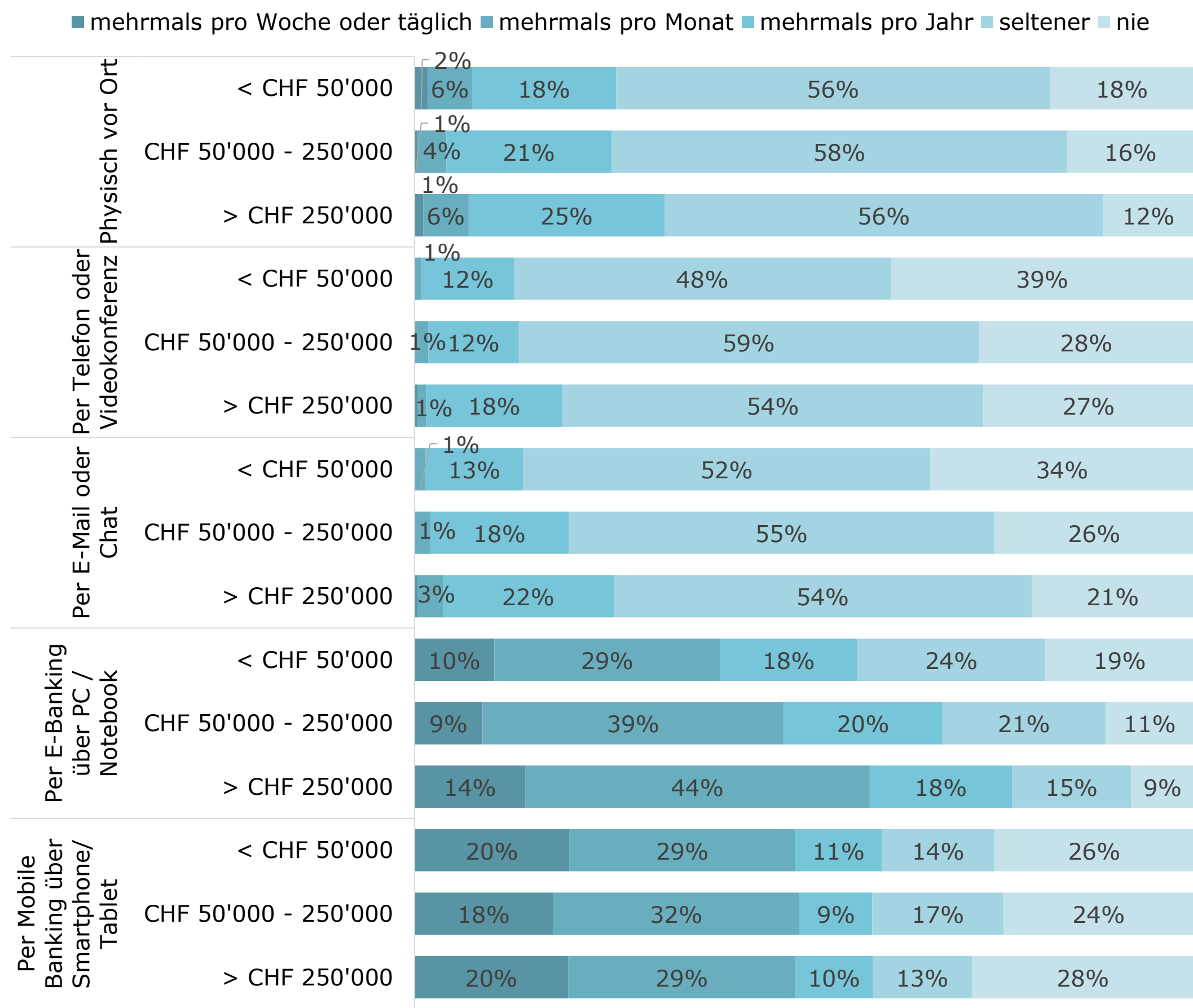
Anhang 1: Generelle Ergebnisse: Hauptbankbeziehungen

Wie und wie oft haben sie mit Ihrer Bank Kontakt? (2/2)

Nach Altersgruppen

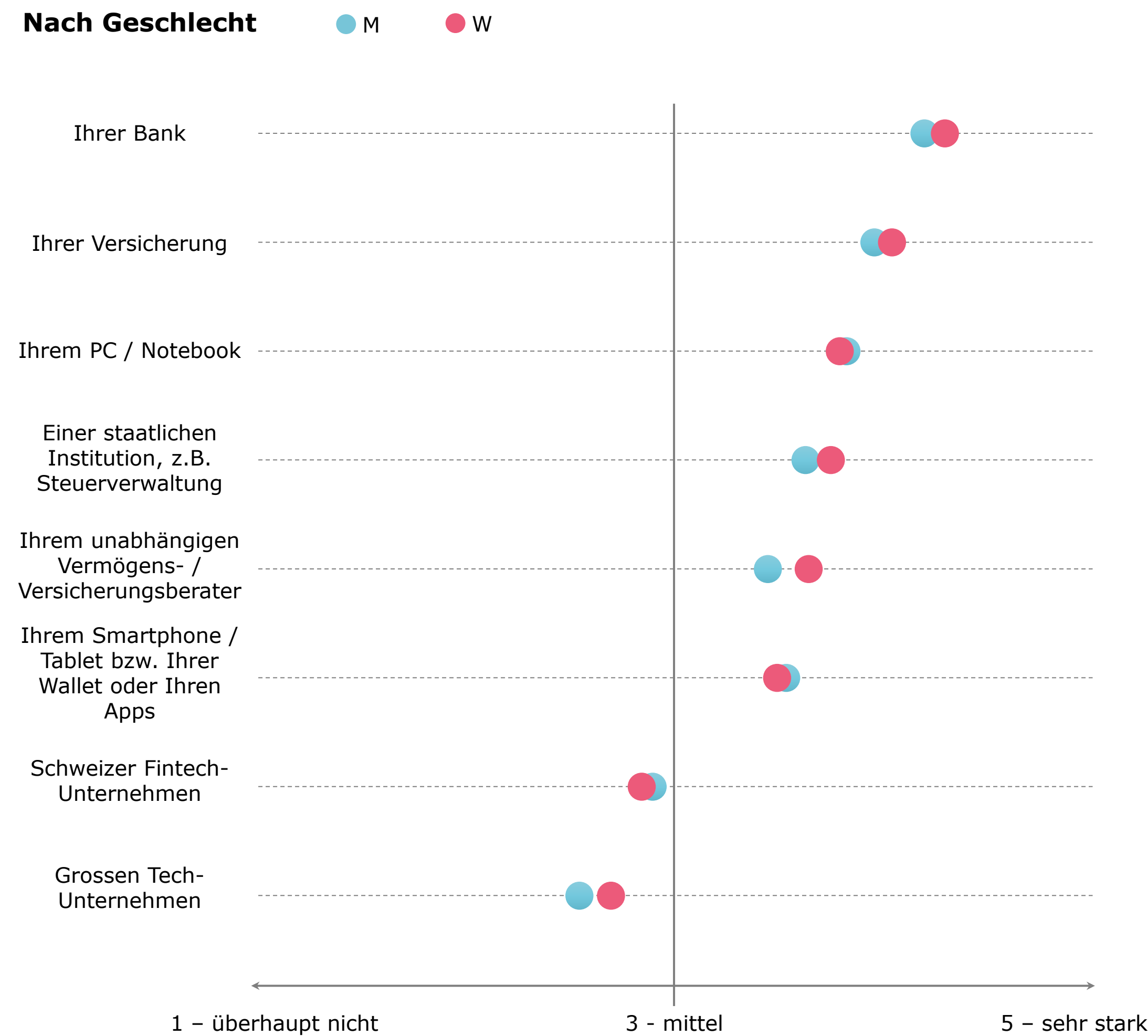
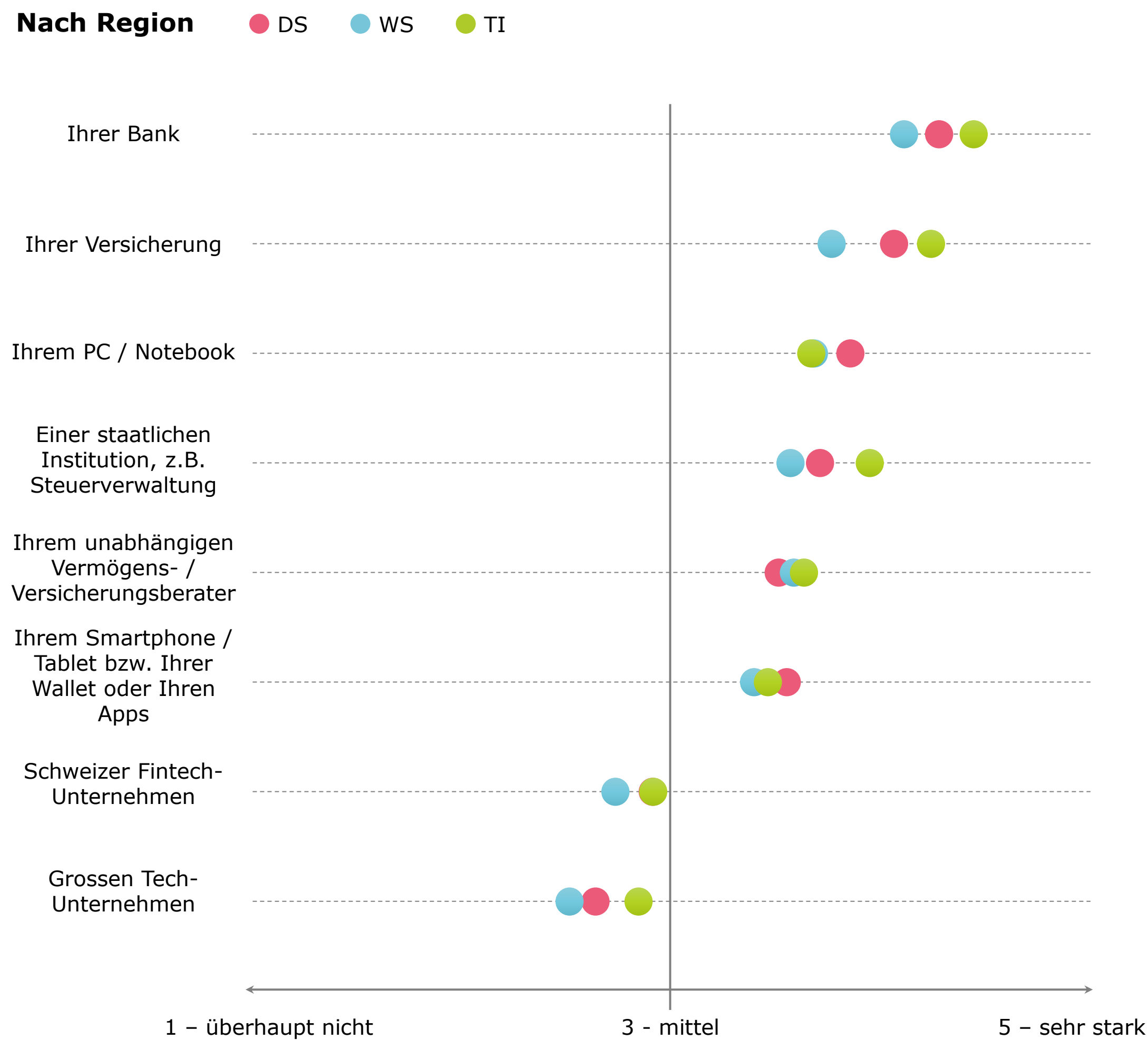


Nach Vermögensgruppen



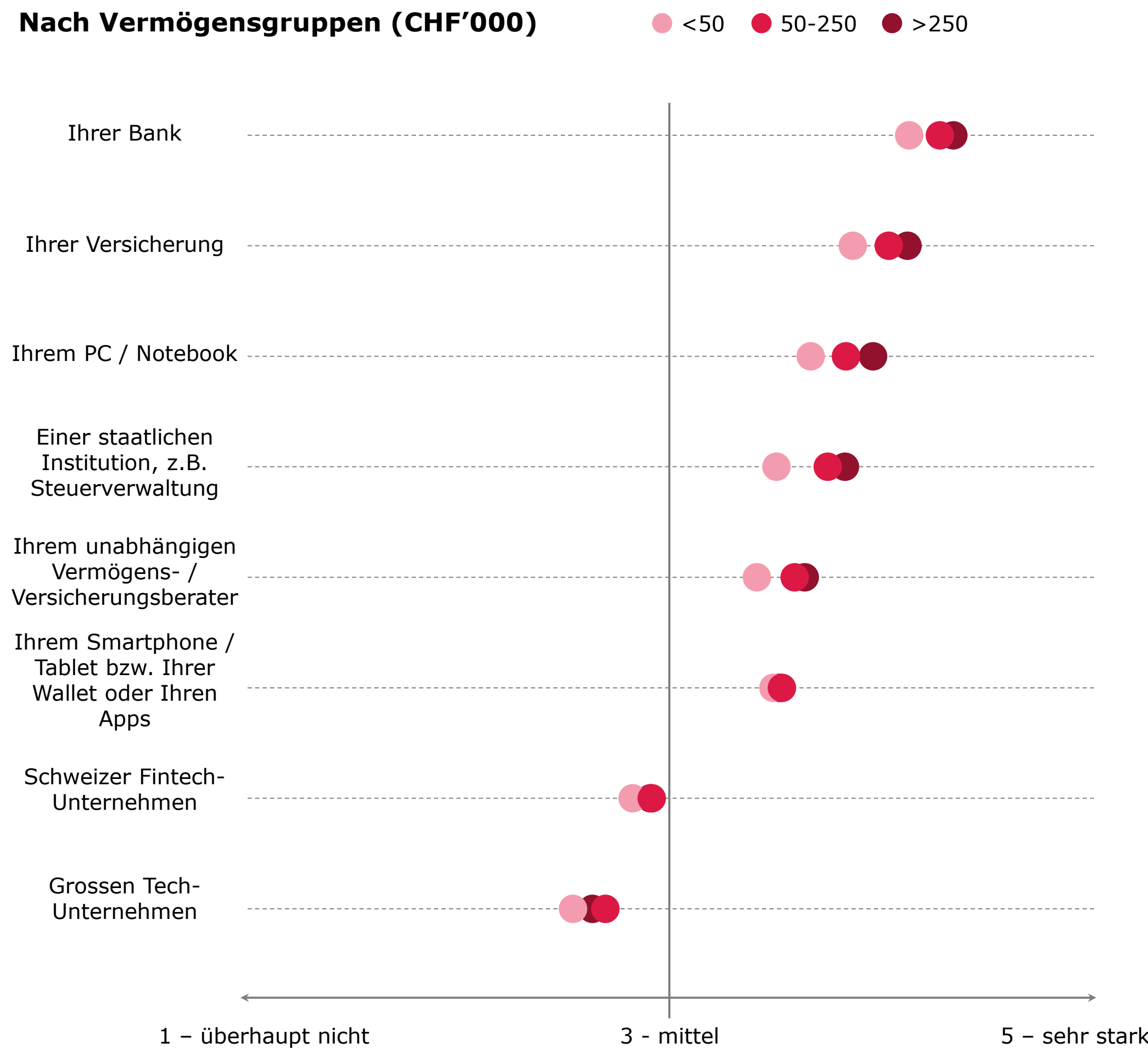
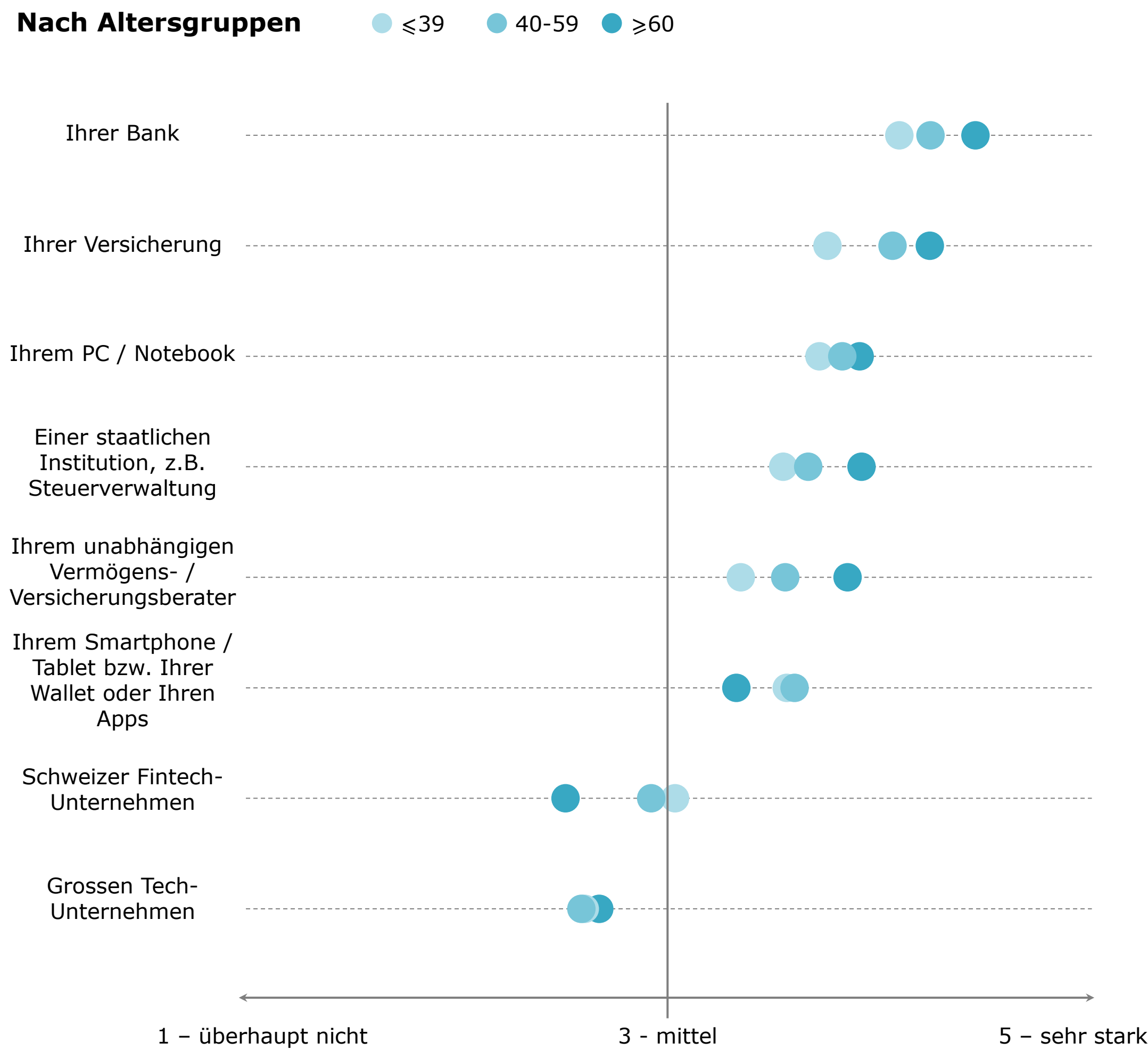
Anhang 1: Generelle Ergebnisse - Vertrauen

Im Umgang mit Ihren persönlichen Finanz- und Personendaten, wie stark vertrauen Sie...? (1/2)



Anhang 1: Generelle Ergebnisse - Vertrauen

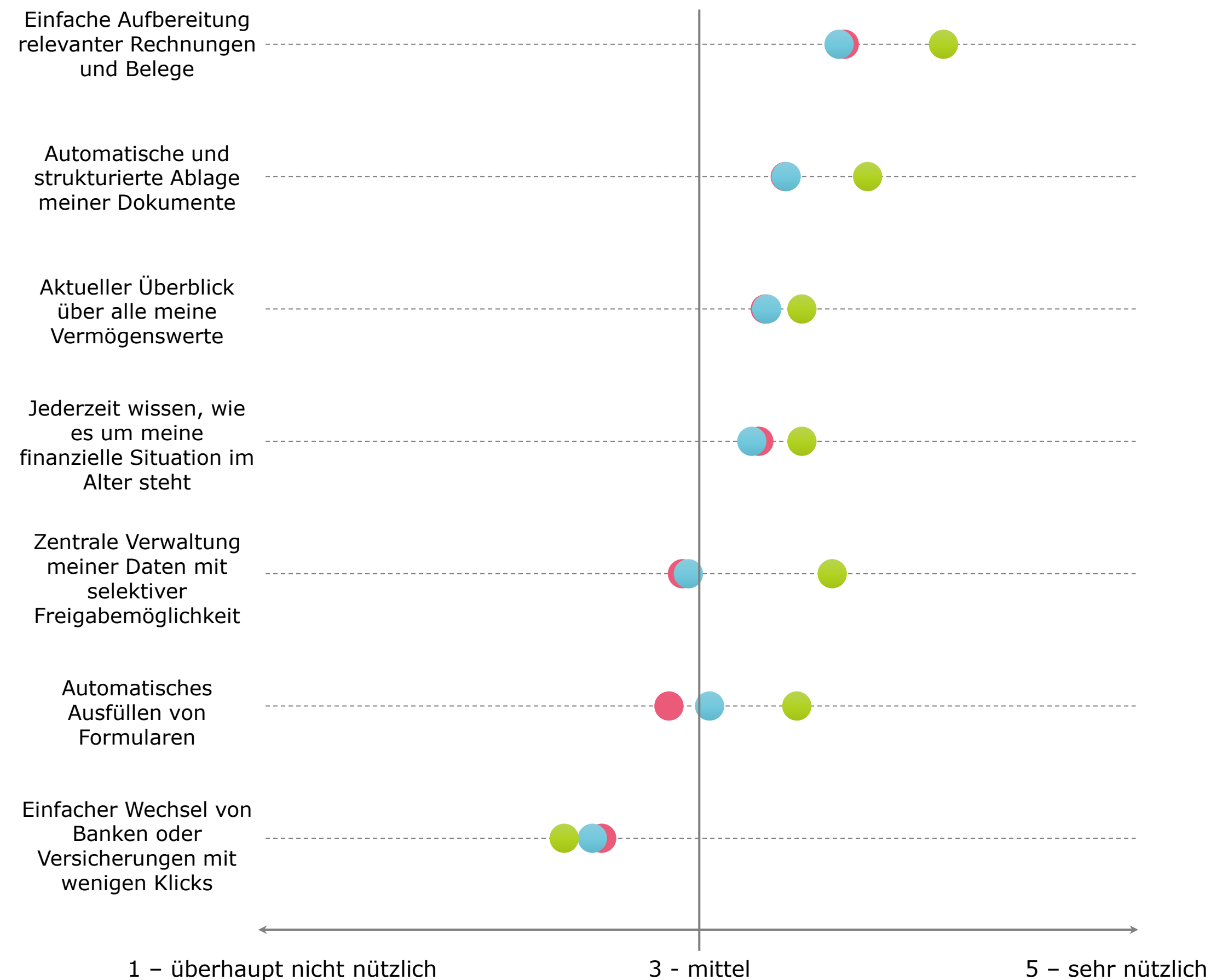
Im Umgang mit Ihren persönlichen Finanz- und Personendaten, wie stark vertrauen Sie...? (2/2)



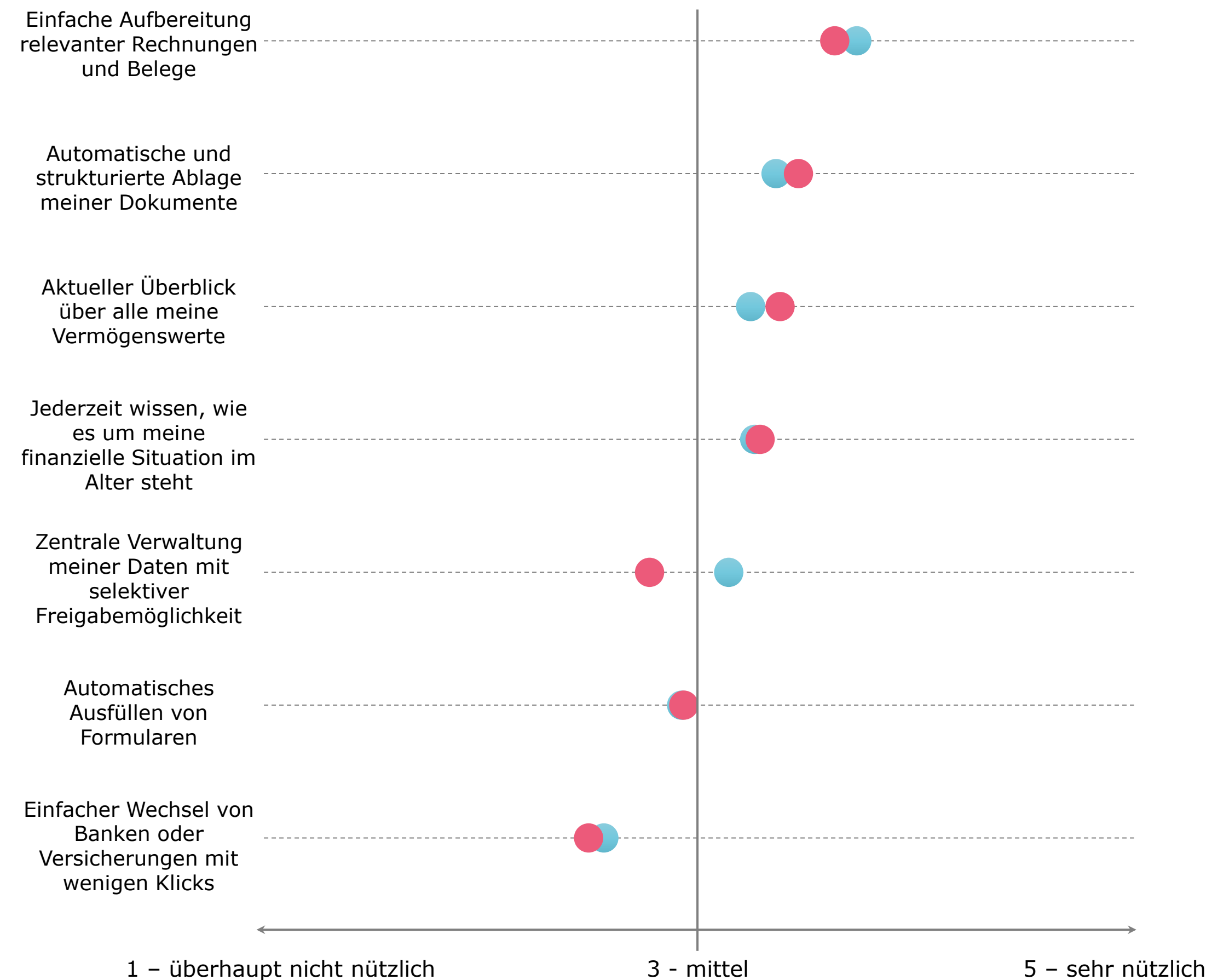
Anhang 1: Funktionen einer App

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Funktionen in einer einzigen App? (1/2)

Nach Region ● DS ● WS ● TI



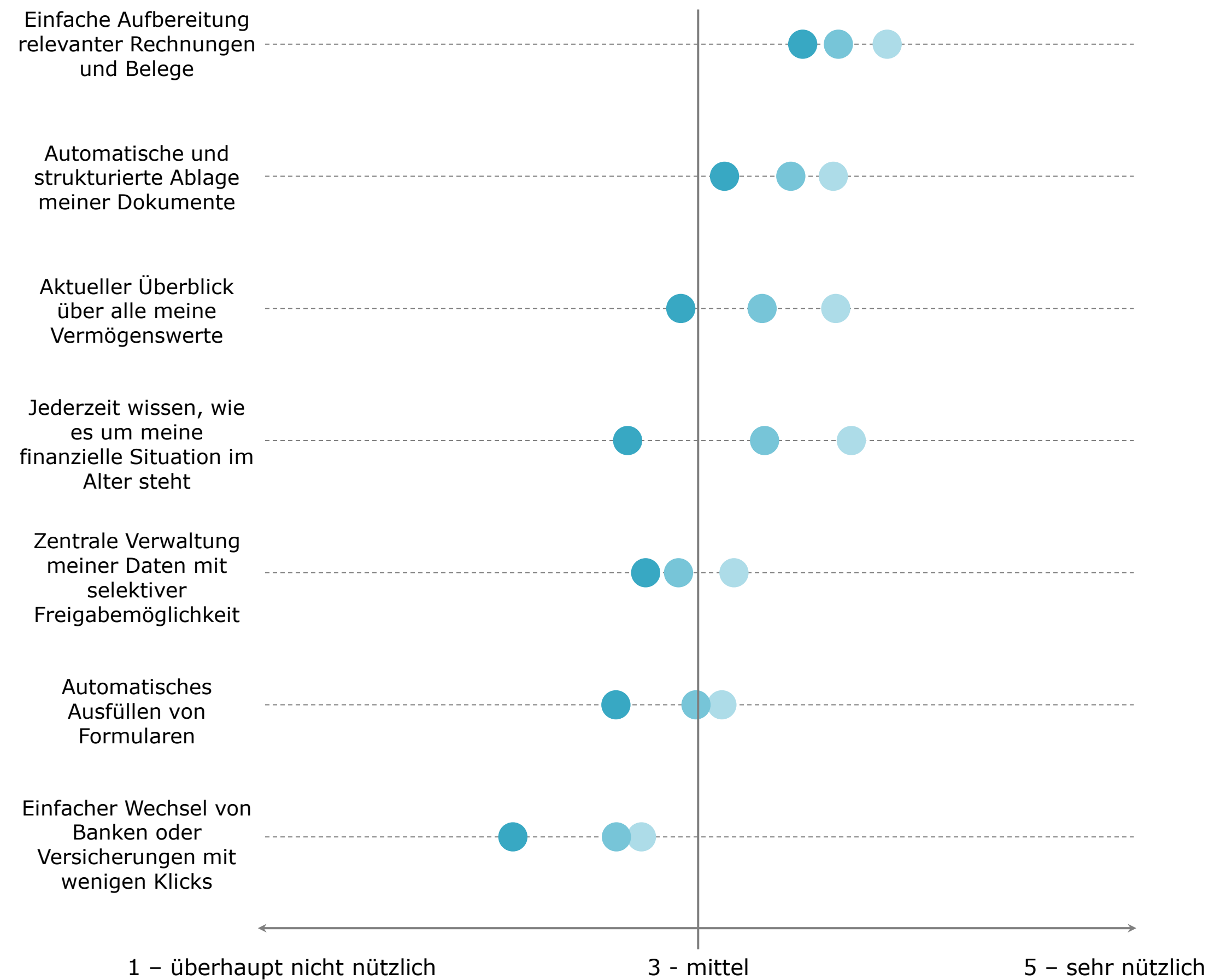
Nach Geschlecht ● M ● W



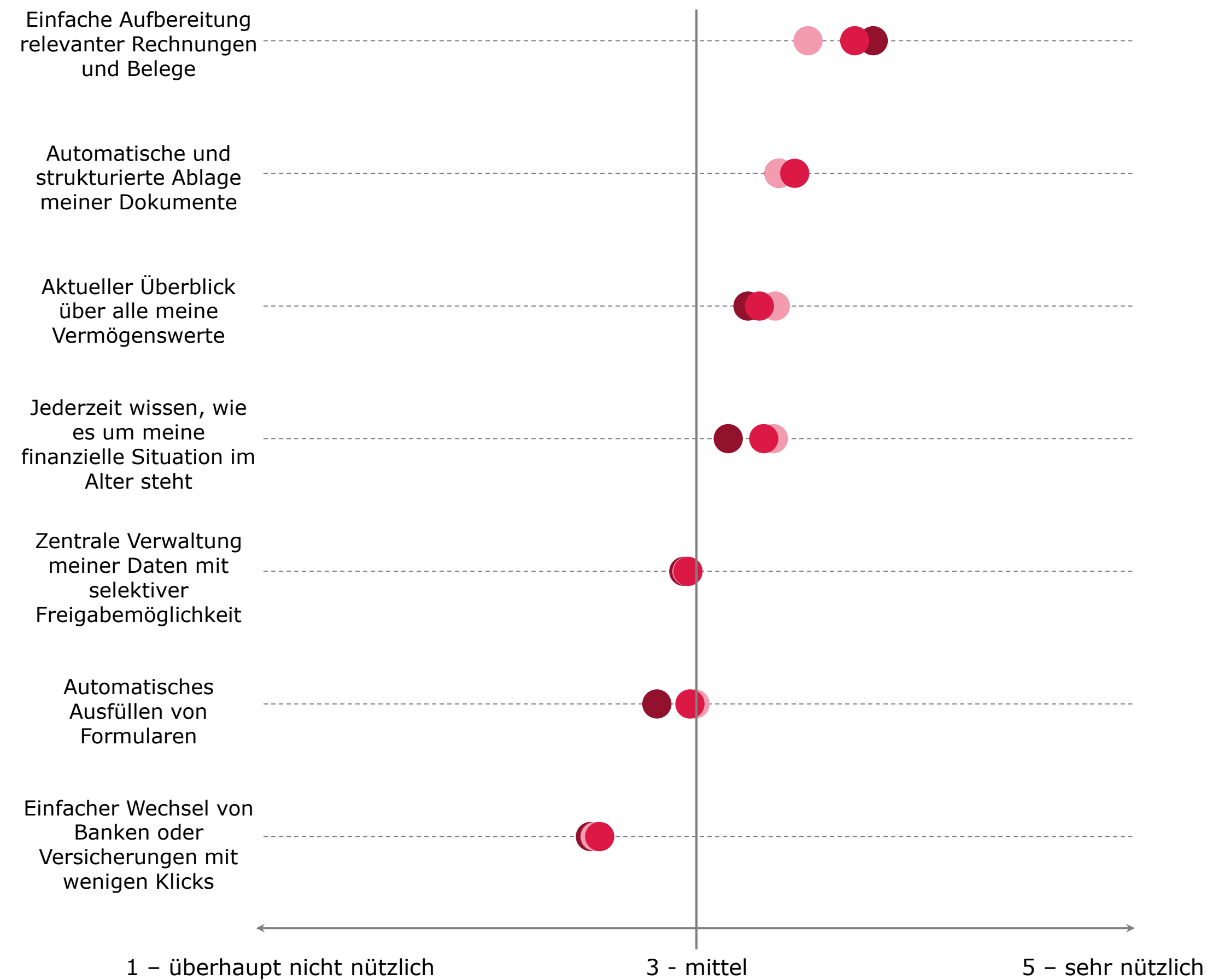
Anhang 1: Funktionen einer App

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Funktionen in einer einzigen App? (2/2)

Nach Altersgruppen ● ≤39 ● 40-59 ● ≥60

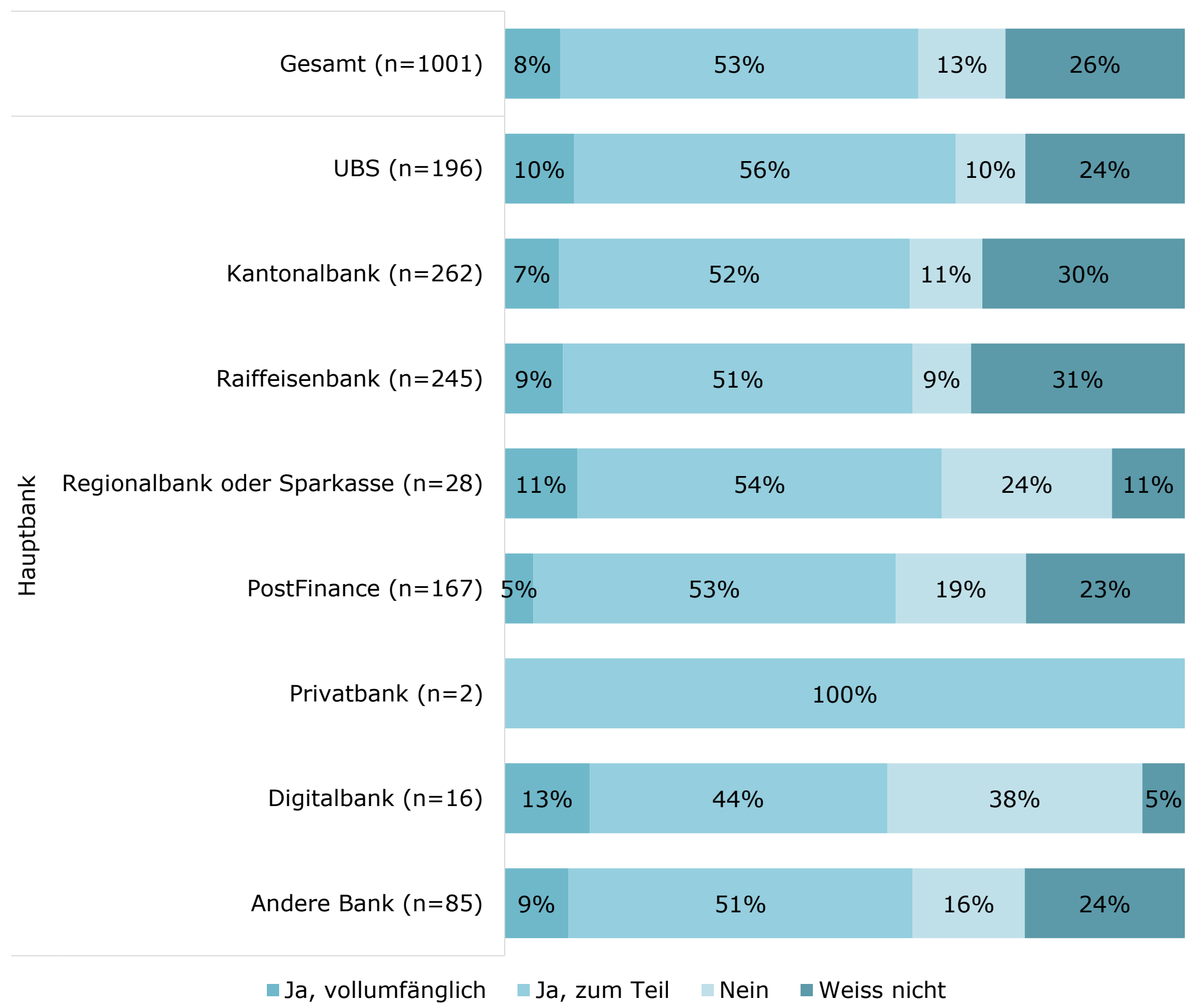


Nach Vermögensgruppen (CHF'000) ● <50 ● 50-250 ● >250



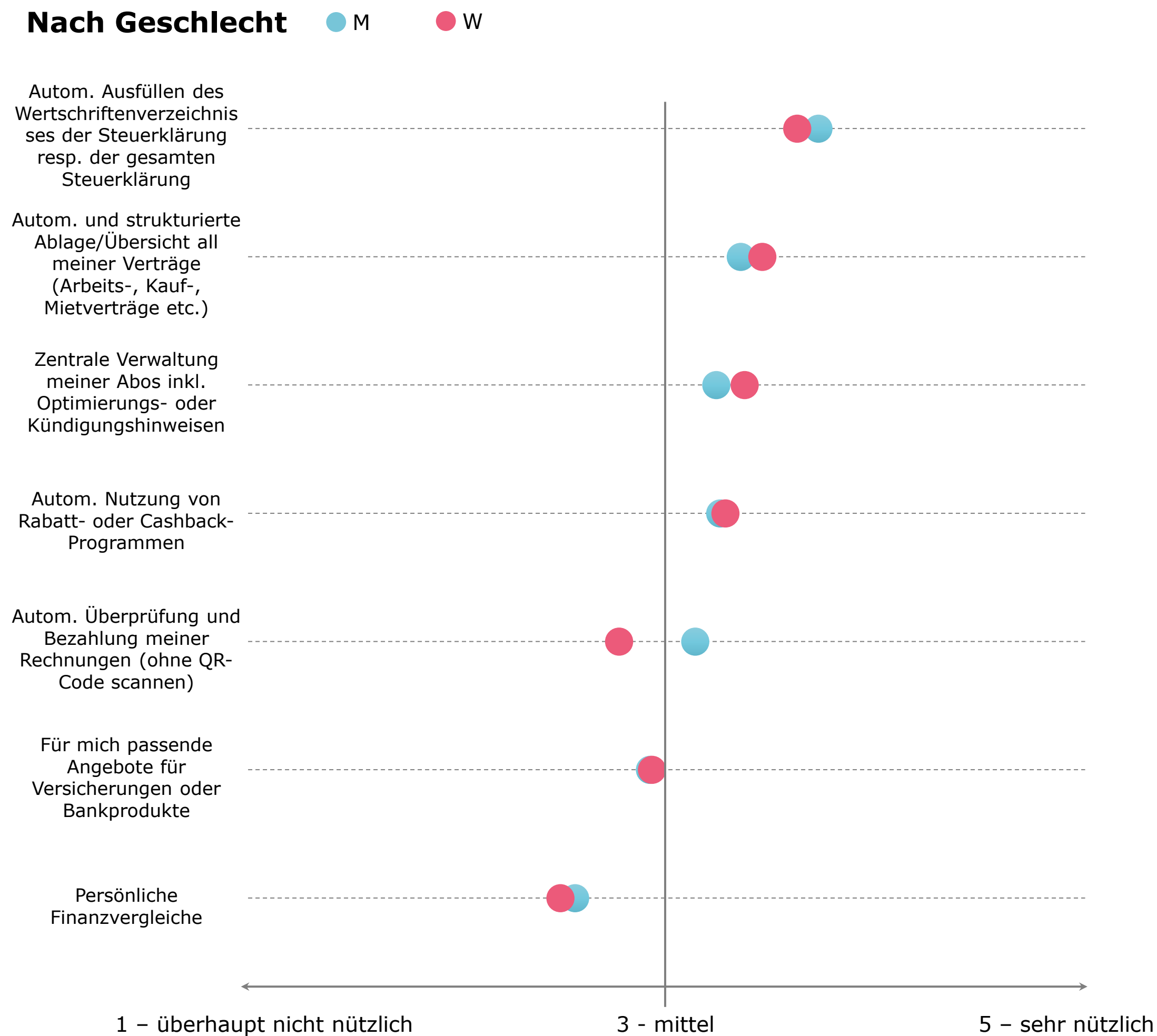
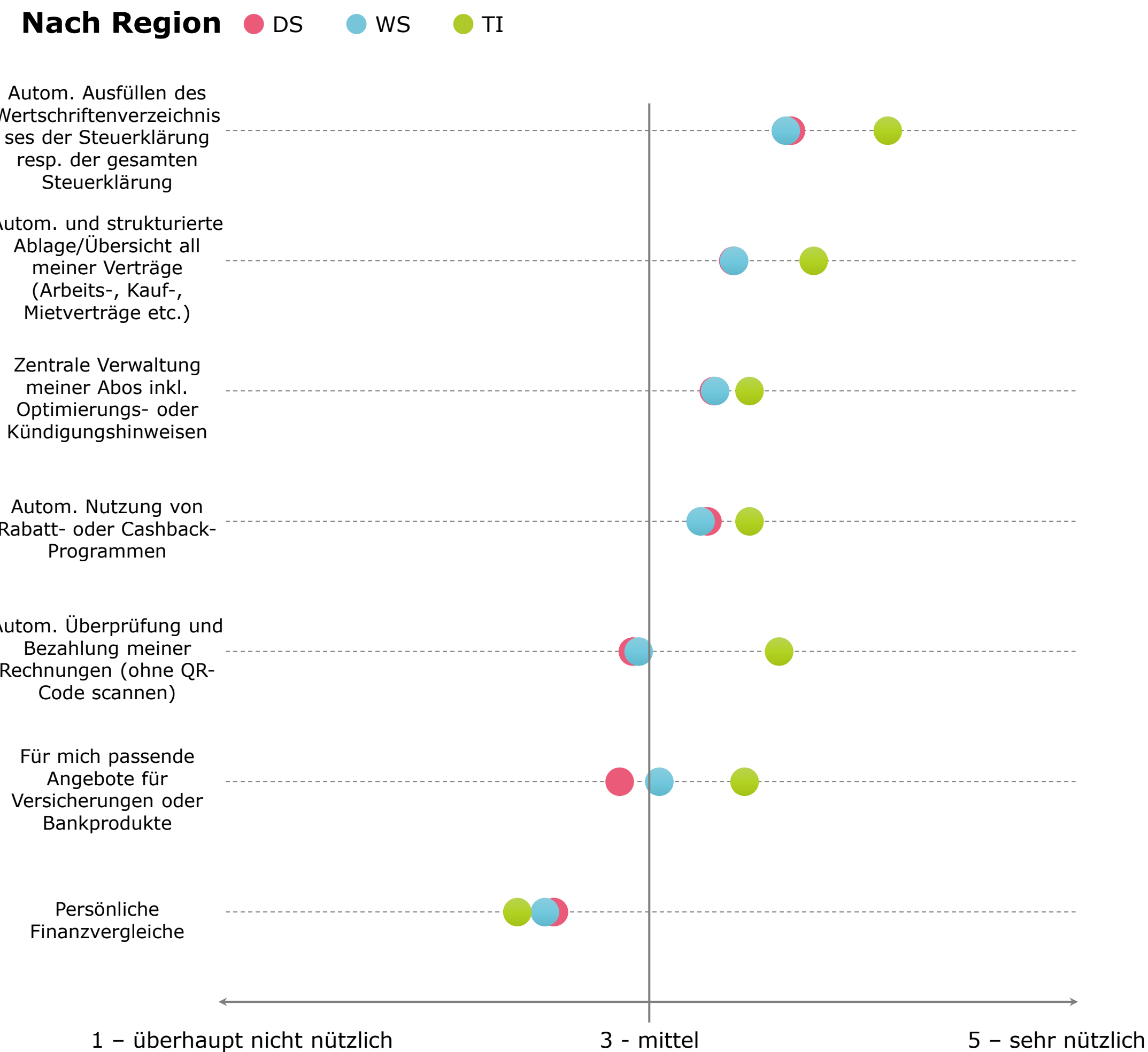
Anhang 1: Bestehende Lösungen

Bietet Ihre Hauptbank heute bereits eine Lösung an, die die vorgenannten Funktionen bietet?



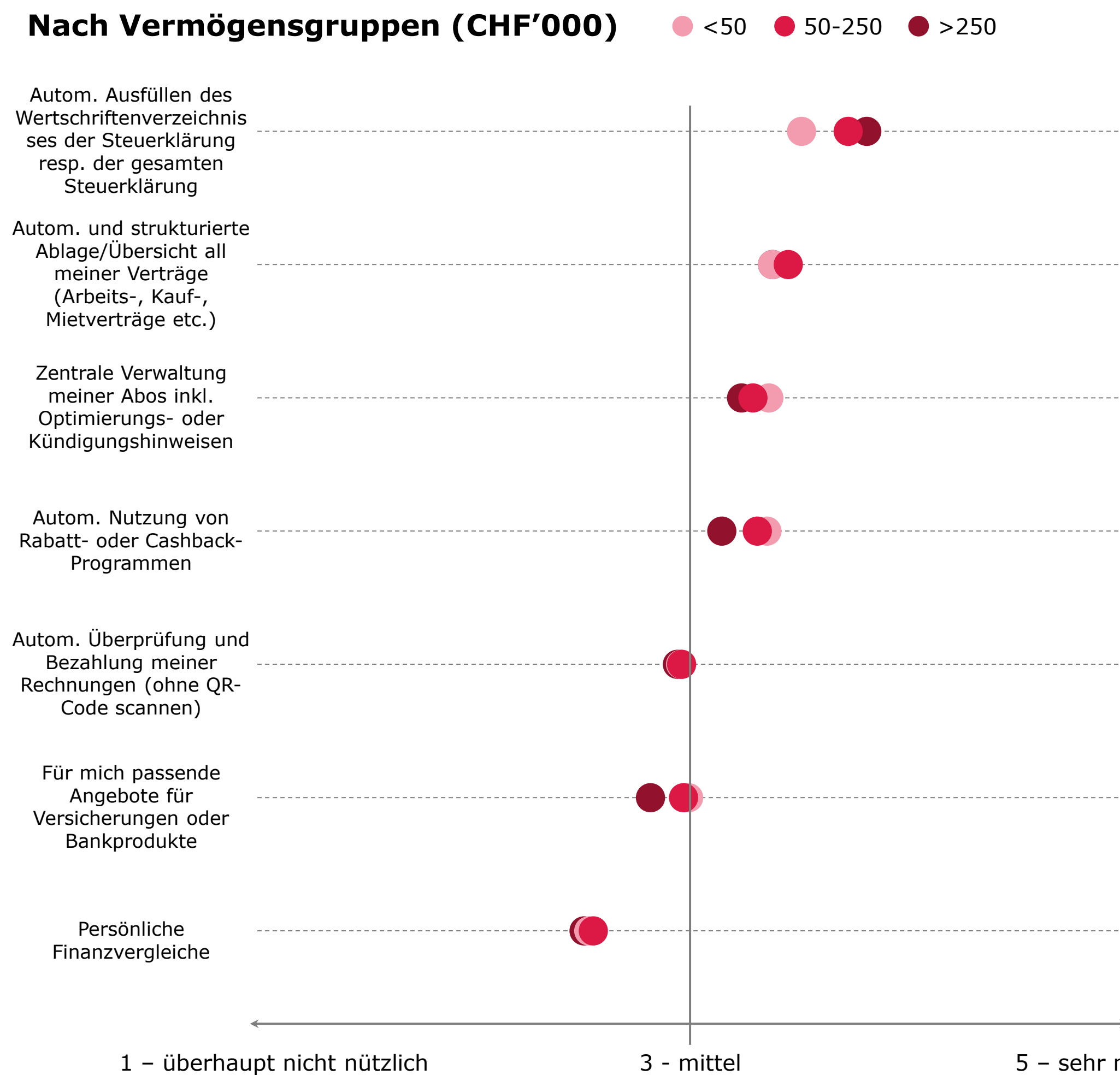
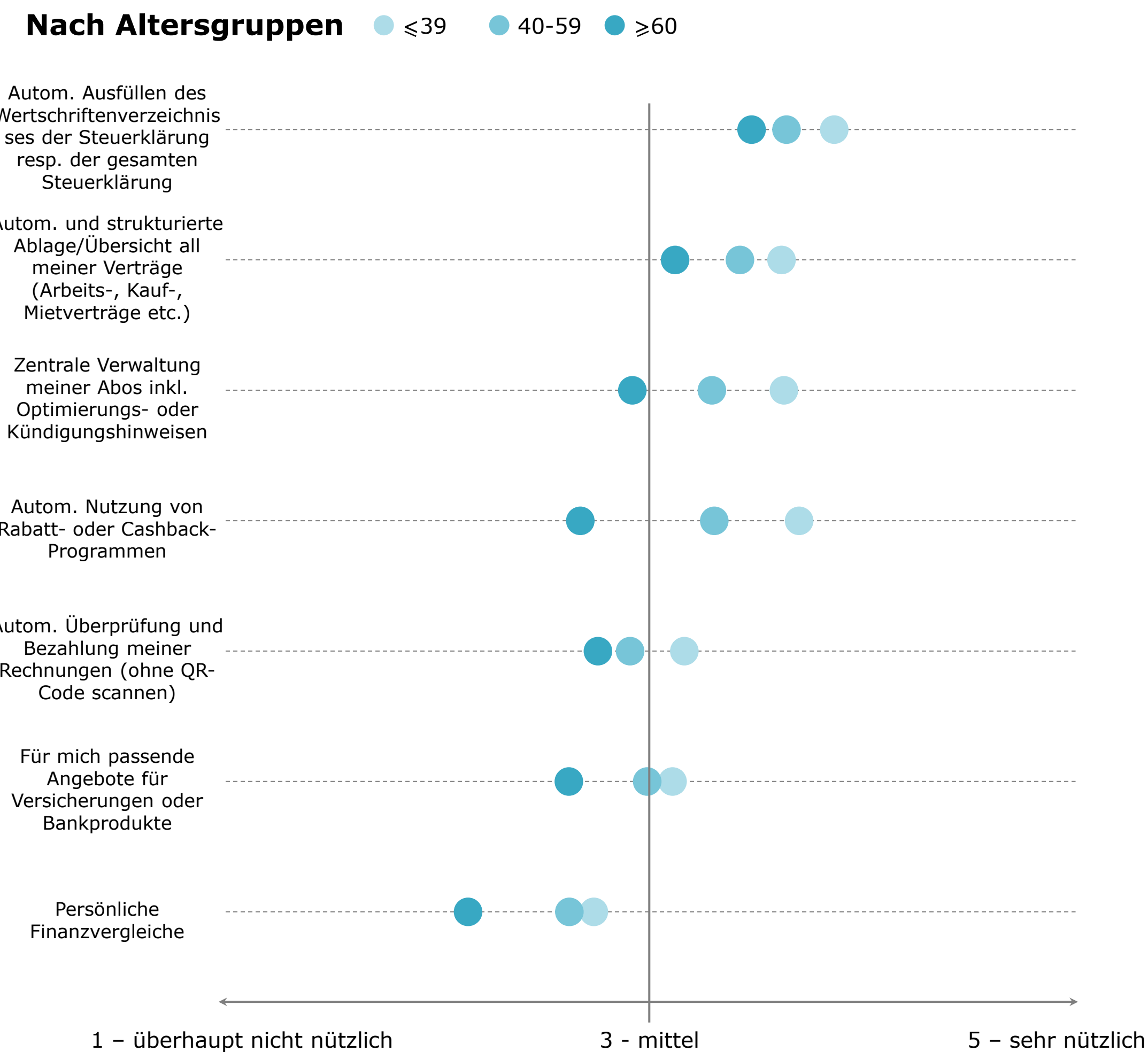
Anhang 1: Zusatzfunktionen

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Zusatzfunktionen vereint in einer einzigen App? (1/2)



Anhang 1: Zusatzfunktionen

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Zusatzfunktionen vereint in einer einzigen App? (2/2)



Anhang 1: Clusteranalyse

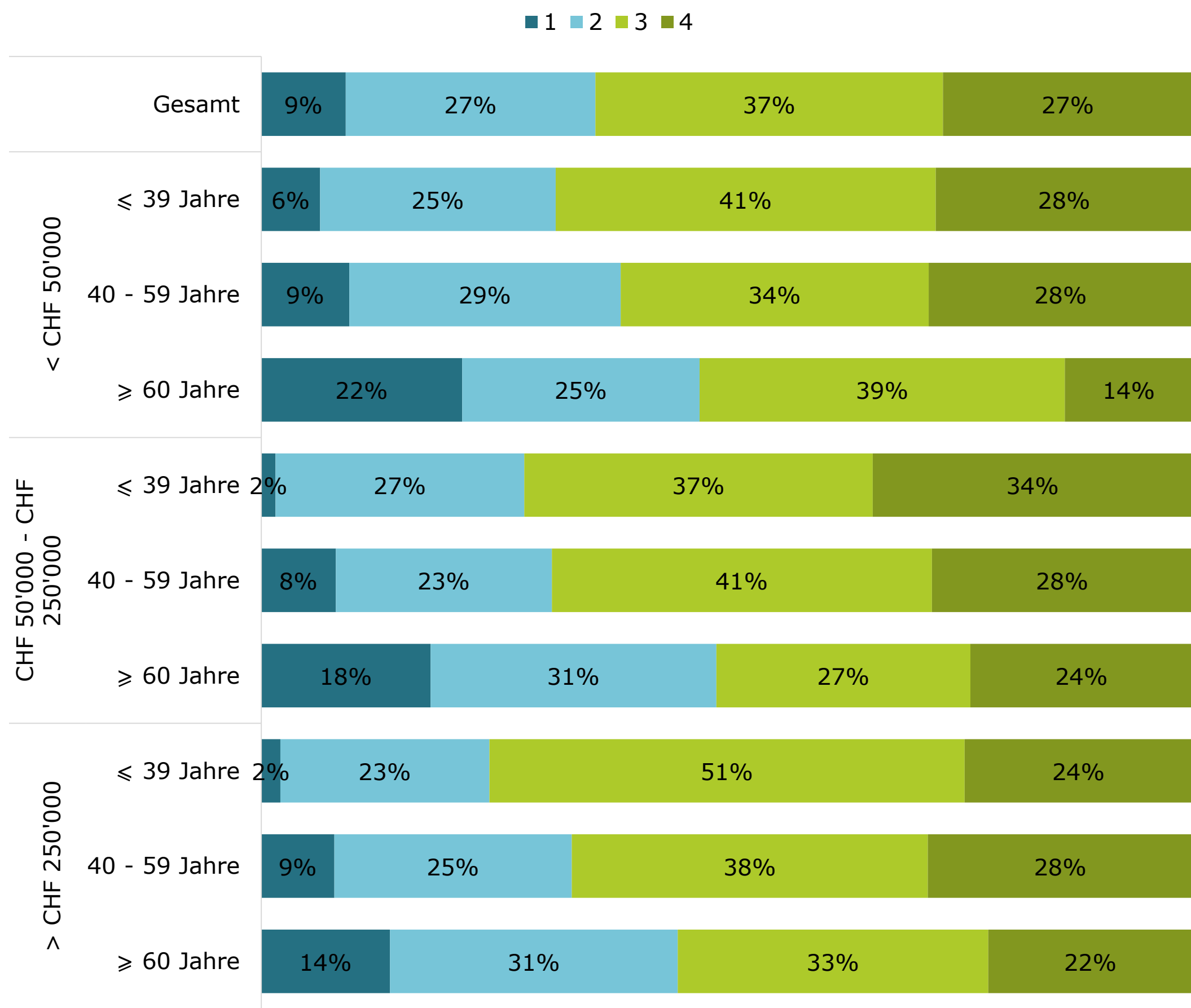
Methodik der Clusteranalyse

- Um unterschiedliche Interessens- und Nutzungsmuster zu identifizieren, wurde eine zweistufige Clusteranalyse durchgeführt. Zunächst ermittelte eine hierarchische Clusteranalyse die optimale Anzahl von Gruppen, anschliessend wurden die Teilnehmenden mittels k-Means-Clusteranalyse vier Clustern zugeordnet.
- Anhand ihrer Bewertungen der Kernfunktionen bzw. Zusatzfunktionen einer App wurden die Befragten in **vier Cluster** eingeteilt:
 - **Cluster 1** – Sehr geringe Zustimmung: Sieht wenig Nutzen in nahezu allen Kernfunktionen.
 - **Cluster 2** – Geringe Zustimmung: Erkennt einen gewissen Nutzen in einzelnen Kernfunktionen, bewertet diese aber insgesamt als eher wenig nützlich.
 - **Cluster 3** – Hohe Zustimmung: Schätzt die meisten Kernfunktionen klar positiv ein, jedoch nicht durchgehend auf höchstem Niveau.
 - **Cluster 4** – Sehr hohe Zustimmung: Bewertet sämtliche Kernfunktionen durchgehend als sehr nützlich.

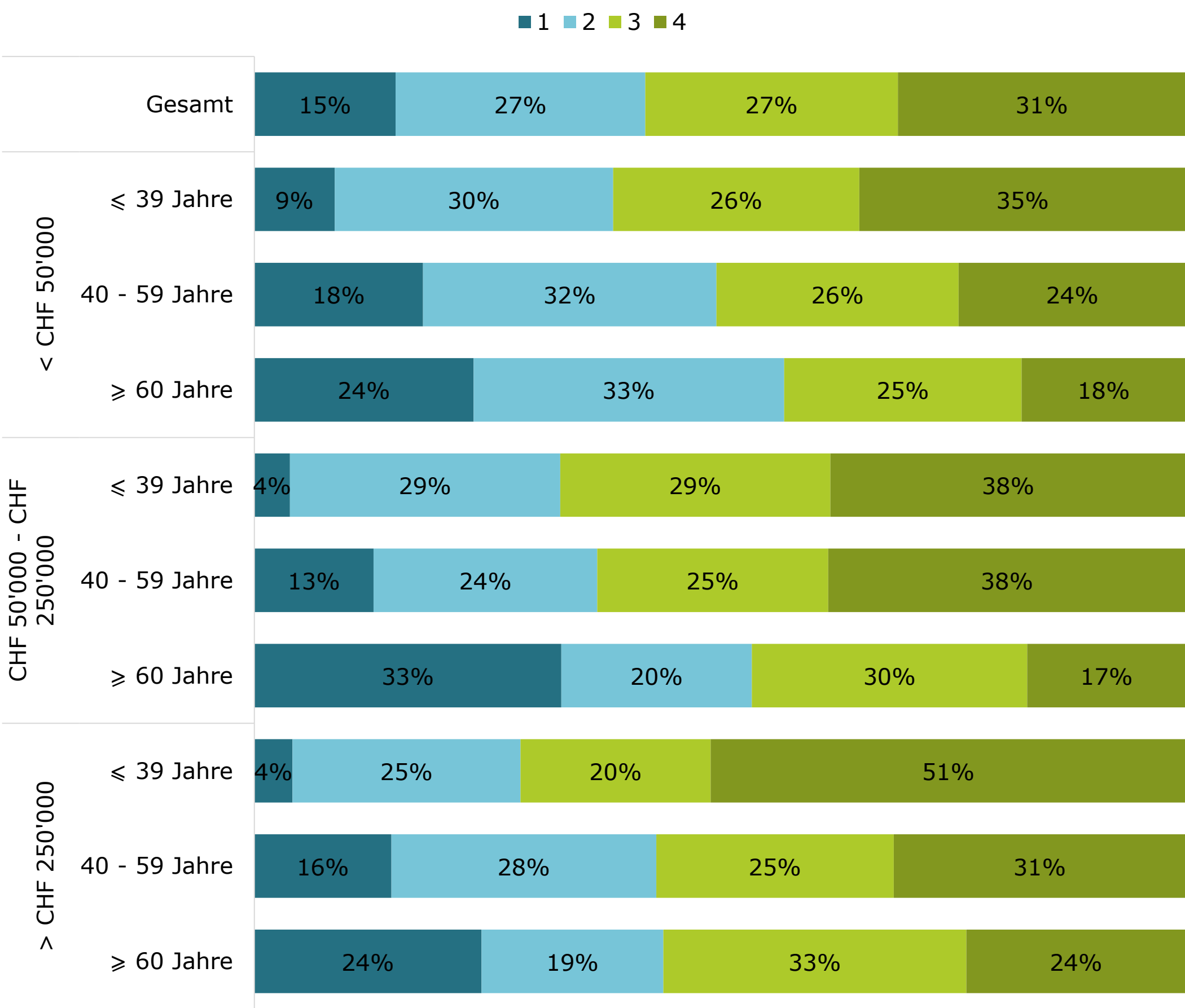
Anhang 1: Clusteranalyse

Ergebnisse der Clusteranalyse

Wie nützlich wären für Sie die folgenden Funktionen vereint in einer einzigen App?
N = 970



Wie nützlich wären für Sie die folgenden Zusatzfunktionen vereint in einer einzigen App?
N = 970

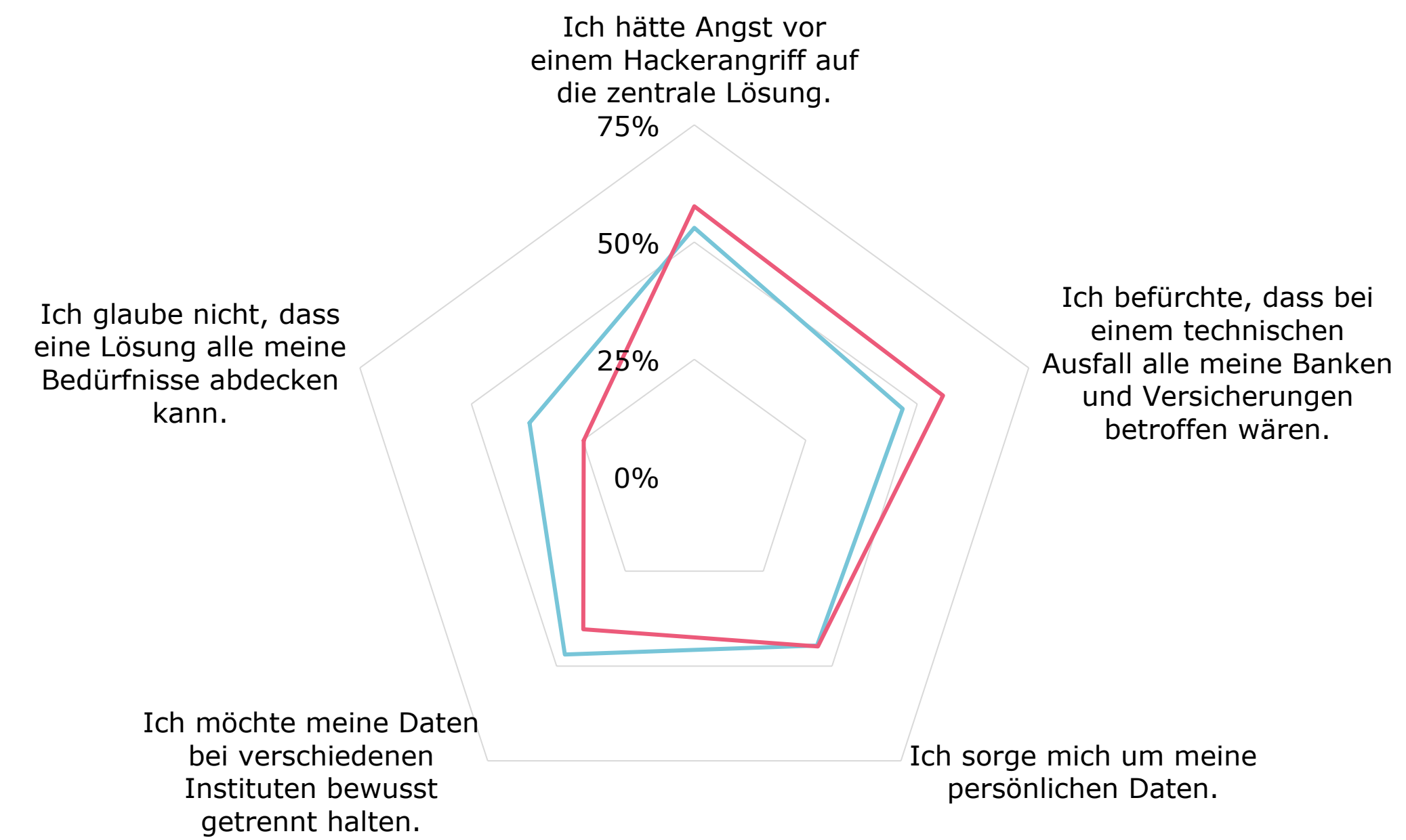
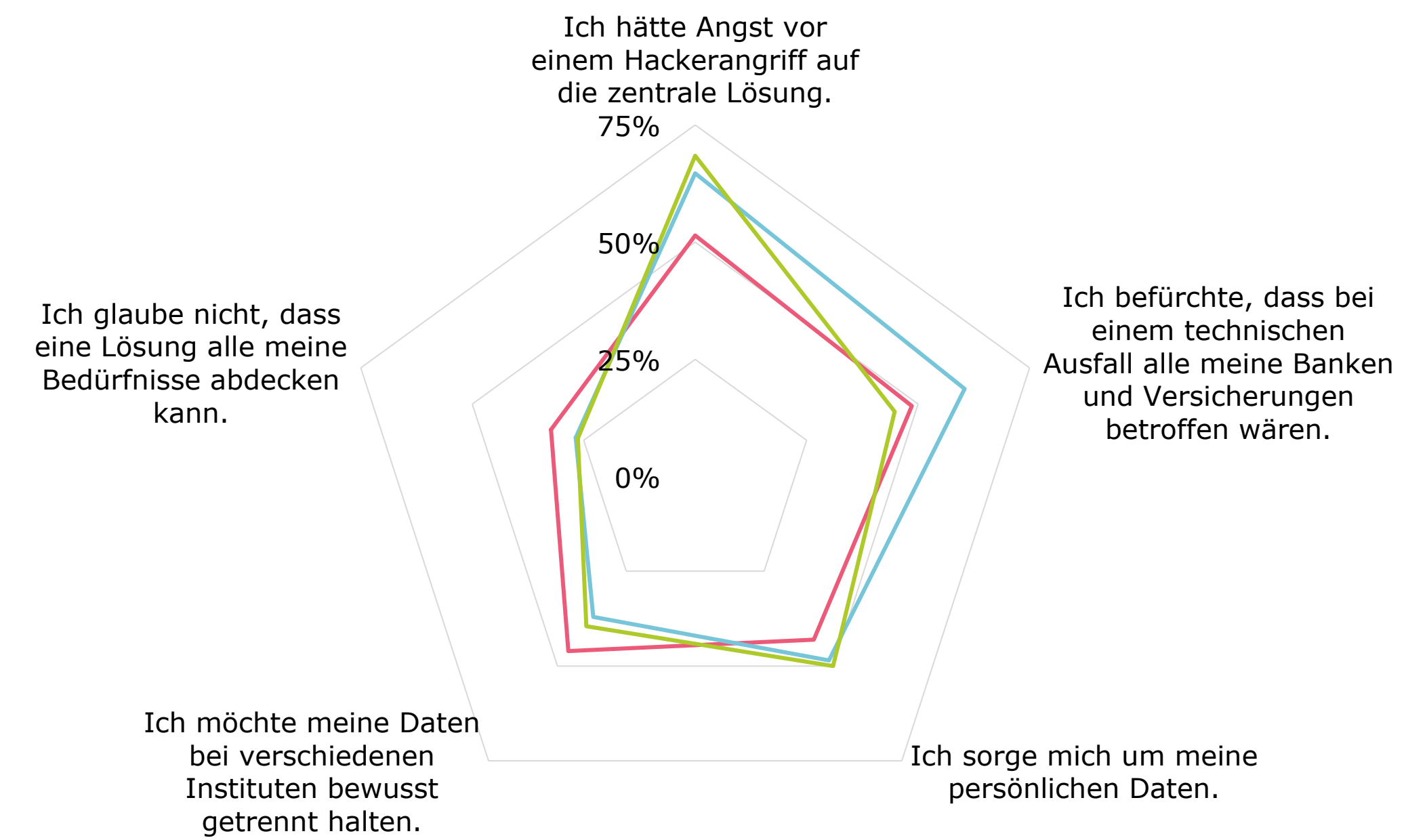


Anhang 1: Herausforderungen

Was spricht für Sie gegen den Einsatz nur einer von Ihnen ausgewählten App für alle Bank- und Versicherungsgeschäfte? (1/2)

Nach Region ● DS ● WS ● TI

Nach Geschlecht ● M ● W

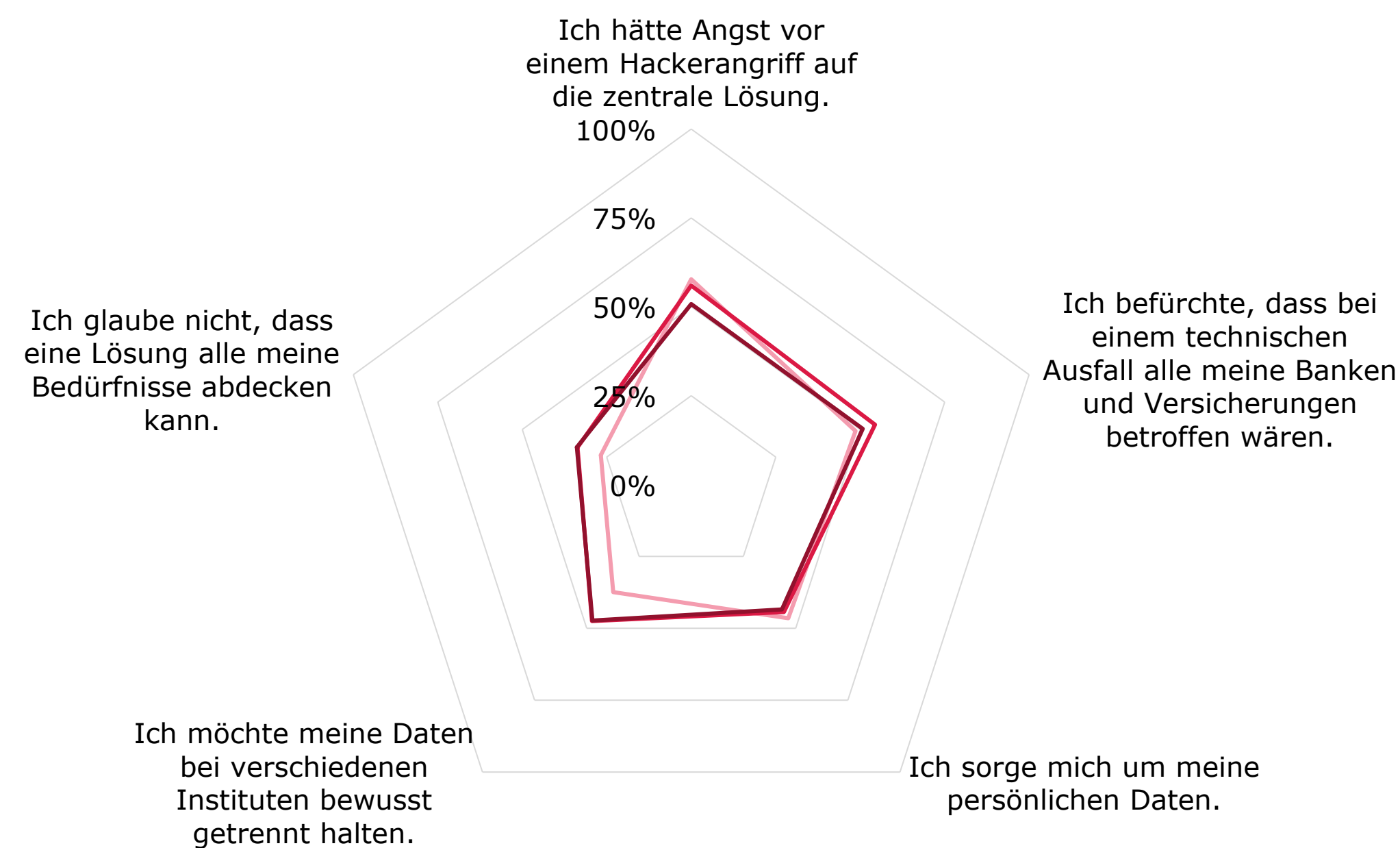
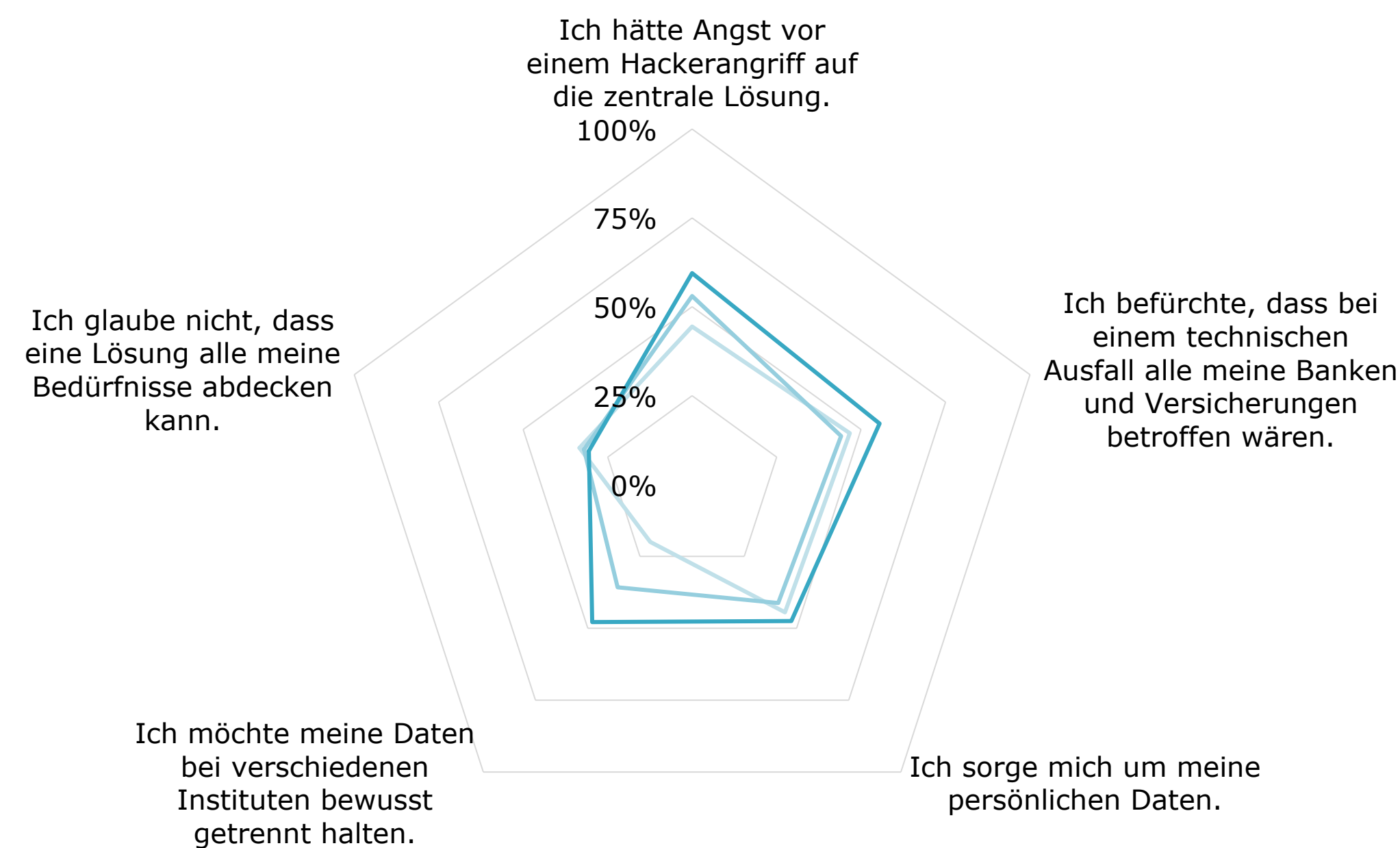


Anhang 1: Herausforderungen

Was spricht für Sie gegen den Einsatz nur einer von Ihnen ausgewählten App für alle Bank- und Versicherungsgeschäfte? (2/2)

Nach Altersgruppen ● ≤39 ● 40-59 ● ≥60

Nach Vermögensgruppen (CHF'000) ● <50 ● 50-250 ● >250



IFZ Open Finance Studie 2025

Anhang

Anhang	Seite 42
Anhang 1 zur Umfrage	Seiten 44-58
Anhang 2 zu den Interviews mit Banken	Seiten 60-64
Anhang 3 zu Open Finance in Asien	Seiten 66-68

Anhang 2: Zusammenfassung der Aussagen aus den Interviews (ohne Interpretation der Autoren)

Gratisangebot für Kunden vs. Erlösmodell

Multibanking-Basisdienstleistungen werden ähnlich wie eBanking quasi gratis (bzw. innerhalb der Bankpakete) angeboten

Ideen für eine Rentabilisierung von Open Finance fehlen

Zahlungsbereitschaft der Kunden wird als gering erachtet

Monetarisierung aktuell meist nicht im Fokus der internen Diskussion

Servicebezogene Erlösmodelle wie KYC-as-a-Service kaum in der Diskussion

Es muss Umdenken stattfinden:
Nicht Datenzugang oder Nutzung sondern Veredelung bepreisen

Zum Teil wird Open Finance als notwendig im Sinne einer Kundenbindung (Retention) gesehen; sowie Mehrwert darin, dass man die Kunden besser kennt

Überlegungen zu kostenpflichtigen Datenzugängen für Dritte bzw. transaktionsbasierte Erlösmodelle stehen noch am Anfang («noch derart weit in der Zukunft, dass da keine konkreten Gedanken gibt»)

Grundsätzlich sind Inter-Banking-Fees denkbar

Monetarisierung eher bei Firmen- als bei Privatkunden

Gratisangebot

Erlösmodell



Anhang 2: Zusammenfassung der Aussagen aus den Interviews (ohne Interpretation der Autoren)

Risiken/Hindernisse vs. Chancen/Potenzziale

Open Finance lebt vom Netzwerkeffekt, d.h. es müssen möglichst viele mitmachen (aktuell fehlt vielen aber noch der Anreiz)

Compliance Anforderungen wie im Bereich GWG werden als Hemmnis betrachtet, z.B. für KYC as a Service.

Oft interne, organisatorische Herausforderungen

Gefährliches Einfallstor für neue Anbieter mit schöner App und attraktivem Kundenversprechen

Was, wenn andere – wie bspw. KI-Agenten oder ChatGPT – künftig über offene Schnittstellen zugreifen?

Daten-, Cyber- oder Fraud-Risiken werden für Open Finance nicht spezifisch oder höher bewertet

«Wegen Multi-Banking wird keiner die Bankbeziehung wechseln»

In der Schweiz wollen viele Kunden (Privat- und Firmenkunden) die Konten bewusst getrennt halten und gerade keine übergreifende Sicht

Manche Potenziale können mangels geeigneter Daten nicht genutzt werden (zum Beispiel neue Dienstleistungen für Kunden).

Es bräuchte einen Gesamtüberblick: Konten vor allem auch 2te Säule (PKs) und AHV

Chancen im Datenzugang werden gesehen; aber Ideen dazu noch nicht sehr weit entwickelt

Zusammenarbeit mit Fintechs vereinzelt als Strategie erkannt

Genannte Potenziale sind u.a. Open Pension, Vereinfachung von Steuer-erklärungen und Onboarding-prozessen sowie für UHNW-Kunden, Family Offices und Familien

KI als Treiber für Open Finance

Open Finance als «riesige Chance»

Neue Möglichkeiten zur Einbindung externer Services im eigenen Angebot der Bank

Risiken/Hindernisse

Chancen/Potentiale

Anhang 2: Zusammenfassung der Aussagen aus den Interviews (ohne Interpretation der Autoren)

Intern/Alein vs. Extern/Kooperation

Fokus auf das Angebot eigener Bankdienstleistungen

Weiterentwicklung der eigenen Standard-Banking-Apps

Banken streben selbst die Aggregator-Rolle an, wollen also, dass Kunden ihre Open Finance Lösung verwenden

Banken tun sich mit Kooperationen oft noch schwer

Auf Ebene User-Interface eher keine Kooperation geplant («unser E-Banking», «unsere App»)

Paradox: Open Finance ist nur sinnvoll, wenn auch ALLE mitmachen - deshalb warten wir noch ab!

Open Finance Lösungen sollen oft nicht selbst entwickelt werden; Ziel auf Fremdplattform aufspringen zu können (z.B. BlueBudget)

Banken warten auf neue Funktionalitäten, die von FinTechs entwickelt und dann ins eigene eBanking integriert werden können

Kooperation innerhalb von Bankenverbänden (bspw. gleiches Kernbankensystem)

Parallele TWINT: wird eher als Drittpartei-Ansatz gesehen (analog FinTech)

Intern/Alein

Extern/Kooperation



Anhang 2: Zusammenfassung der Aussagen aus den Interviews (ohne Interpretation der Autoren)

Daten bei der Bank vs. Daten(hoheit) beim Kunden

Banken sehen meist keine Alternative zum Status Quo, d.h. die Daten werden bei der Bank gespeichert und externe Daten werden in die eigene Datenstruktur integriert

Compliance-Aspekte wie GWG sprechen weiterhin für eine Datenhaltung bei der Bank

Thema Datenstrategie nur vereinzelt auf der Prioritätenliste der Banken

Wenngleich sich die Banken als Treuhänder für ihre Kunden verstehen sehen sie Kundendaten oft als Bankdaten, deren Zugriff sie – und nicht der Kunde – regeln dürfen

Daten neu denken: braucht es ein Ethik-Board für Daten innerhalb der Banken?

Herausforderung: gute Usability für Consent Management

Institutsübergreifendes Sharing von Daten, wie «Scores» wäre interessant

Vereinzelt kundenorientierte Datensicht: der Kunde kann erteilte Zugriffe bzw. Freigaben jederzeit wieder zurücknehmen (Datensouveränität)

Kontrolle sollte voll beim Kunden sein (entscheiden, welche Daten er wem zur Verfügung stellt); Consent Management

Daten bei der Bank

Daten(hoheit) beim Kunden



Anhang 2: Zusammenfassung der Aussagen aus den Interviews (ohne Interpretation der Autoren)

Pessimistischer vs. Optimistischer Ausblick

«Open Finance bleibt stehen», nur die eingeführten Lösungen (wie Multibanking) werden weiterbetrieben

Keine klaren Signale wie es weitergeht

Schweiz ist betreffend Open Finance sehr langsam unterwegs

Es wird eher keine weitere Regulierung erwartet

Es wird erwartet, dass selbst im pessimistischen Szenario die Kunden treu bleiben, statt mit den Füßen abzustimmen

Paradox: Die Nachfrage muss vom Kunden kommen – aber der Kunde muss wissen, dass es möglich ist: dazu braucht es Marketing (wenig Anreiz)

Es braucht attraktive Use Cases, dann kommt es ganz von alleine

Die Nachfrage von jungen Kunden wird Open Finance weiterhelfen

Wenn der marktorientierte Ansatz der Schweiz weiterverfolgt wird, hat Open Finance eine Zukunft

Die Öffnung der Pensionskassen wird Open Finance vorantreiben

Ersten Angebote sind da, werden weiterentwickelt und die Regulierung wird nicht weiter verschärft

Es wird immer mehr Use Cases geben und FinTechs werden aufspringen

Entwicklung im Bereich Open Finance wird in Richtung Ökosystem weitergehen

Pessimistisch

Optimistisch



IFZ Open Finance Studie 2025

Anhang

Anhang	Seite 42
Anhang 1 zur Umfrage	Seiten 44-58
Anhang 2 zu den Interviews mit Banken	Seiten 60-64
Anhang 3 zu Open Finance in Asien	Seiten 66-68

Ländervergleich (1/3)

Volkswirt.	Regulatorisch vs. marktgetrieben	Erlaubte/Aktive Datendomäne	Zentrale Akteure/Treiber	Zentrale Anwendungsfälle	Herausforderungen ^{1/2/3}	Wesentliche Erkenntnisse
CHINA	Marktorientiert Selbstbestimmt		Grosse Tech-Unternehmen (Alipay, WeChat), robuste Datenschutz-gesetze und ein rasantes Wachstum von QR-Zahlungen.	• Embedded Finance in Super-Apps (Zahlungen, Kredite, Vermögensverwaltung) • Nutzung alternativer Daten für KMU-Kredite und Mikrofinanzierung	Mangelnde Standardisierung: Kein einheitliches regulatorisches Rahmenwerk; Open Banking ist marktorientiert und wird von Technologiekonzernen (Alipay, WeChat Pay) vorangetrieben. Datensicherheit und Regelkonformität: Starker Fokus auf Datensicherheit und Wettbewerbsbeschränkungen, jedoch fehlt es an regulatorischer Klarheit. Fragmentiertes Ökosystem: Banken und FinTechs entwickeln eigene Systeme, was zu Interoperabilitätsproblemen führt.	• Marktorientiertes Modell, getragen von Super-Apps • Starker Fokus auf Datensicherheit begrenzt zugleich die umfassende Datenportabilität und erschwert damit die Entwicklung offener Finanzökosysteme.
HONG KONG	Marktorientiert Angeleitete Implementierung		Open-API-Rahmenwerk im Bankensektor, CDI-Datenaustausch-initiative und Datenschutzgesetz PDPO.	• Kommerzieller Datenaustausch (CDI) für KMU-Kredite und KYC • Pilotprojekt zum zwischenbanklichen Kontodaten-austausch (IADS) für den Austausch von Kontodaten	Marktorientierter Ansatz: Open Banking wird durch die HKMA angeleitet, beruht jedoch auf freiwilliger Teilnahme der Marktakteure. Fragmentierte Umsetzung: Die Einführung erfolgt in vier Phasen, wobei Banken unterschiedlich schnell voranschreiten. Begrenzte FinTech-Beteiligung: Die aktuellen Initiativen nutzen die Potenziale und Innovationskraft von FinTech-Unternehmen bislang nur unzureichend.	• Freiwillige, gestaffelte Einführung ermöglicht die Bereitstellung von über 800 APIs, führt jedoch zu einer uneinheitlichen Umsetzung. • CDI und IADS erweitern den Zugang zu KMU-Krediten und fördern den Datenaustausch zwischen Banken.
INDIEN	Regulatorisch Technisch harmonisierter Datenaustausch		Nationale Infrastruktur für digitale ID, Zahlungen und Datenaustausch (Aadhaar, UPI, Account Aggregator).	• Account Aggregator (AA) für zustimmungsbasierten Datenaustausch • UPI-Echtzeitzahlungen • Alternative Kreditbewertung für unterversorgte Kundensegmente	Adoption und Nutzung: Trotz einer starken digitalen Infrastruktur (Aadhaar, UPI, Account Aggregator) befindet sich die aktive Nutzung von Konten und Open-Finance-Diensten noch im Aufbau. Freiwillige Teilnahme: Banken werden zur Teilnahme am Account-Aggregator-Ökosystem motiviert, sind jedoch nicht verpflichtet. Datenschutz: Die Datenschutzgesetzgebung entwickelt sich fortlaufend weiter, insbesondere durch den Data Protection and Digital Privacy (DPDP) Act von 2023.	• Digitale öffentliche Infrastrukturschicht (UPI und AA) ermöglicht zustimmungsbasierten Datenaustausch (> 1Mrd. Konten). • Parallele Entwicklungen in OB & OF beschleunigen die Einführung und Nutzung von FDL.
Aktive Datendomänen Zahlungsverkehr Sachversicherungen Sparen & Anlegen Hypothekarkredite Konsumentenkredite Altersvorsorge						¹ CCAF & ADBI (2025); The APAC State of Open Banking and Open Finance, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge and the Asian Development Bank Institute. ² CCAF (2024); The Global State of Open Banking and Open Finance, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge ³ Qwist (2025); Open Banking worldwide, 2025 Edition, Whitepaper

Ländervergleich (2/3)

Volkswirt.	Regulatorisch vs. marktgetrieben	Erlaubte/Aktive Datendomäne	Zentrale Akteure/Treiber	Zentrale Anwendungsfälle	Herausforderungen ^{1/2/3}	Wesentliche Erkenntnisse
INDONESIEN	Regulatorisch Technisch harmonisierter Datenaustausch		BI-FAST-System, harmonisierte API-Standards und Schwerpunkt auf finanzieller Inklusion.	• SNAP standardisiert Zahlungs-APIs zur Förderung der Interoperabilität • QRIS dient als einheitliches QR-Code-Zahlungssystem • Regulatorische Sandboxes unterstützen Kreditvergabe und finanzielle Inklusion	Fragmentierte API-Standards: Grosse Banken und Zahlungsdienstleister nutzen eigene API-Standards, was eine einheitliche Standardisierung erschwert. Infrastrukturücken: Es besteht eine deutliche Kluft zwischen städtischen und ländlichen Regionen hinsichtlich der Verbreitung digitaler Zahlungen und Kredite. Regulatorische Koordination: Die Zuständigkeiten mehrerer Behörden führen zu Überschneidungen und mangelnder Abstimmung.	• Regulatorisch getrieben, jedoch wird die Adoption durch eine Mehrbehördenstruktur und uneinheitliche Standards gebremst. • Fokus auf finanzielle Inklusion durch SNAP, QRIS und Kredit-Sandboxes.
JAPAN	Marktorientiert Angeleitete Implementierung		Revisionen des Bankengesetzes, von der JBA definierte API-Standards sowie die Rolle der Digital Agency.	• APIs für Kontoinformationen, KYC und KMU-Buchhaltung • Embedded-Finance-Lösungen im E-Commerce- und Mobilitätssektor	Fragmentierte Umsetzung: Banken sind verpflichtet, APIs bereitzustellen, schliessen jedoch häufig bilaterale Vereinbarungen, was zu einer langsamen und uneinheitlichen Einführung führt. Hohe regulatorische Hürden: Strenge Sicherheits- und Datenschutzanforderungen erschweren die schnelle Implementierung digitaler Lösungen. Dominanz von Bargeld: Bargeld bleibt weit verbreitet und hemmt dadurch die breite Akzeptanz digitaler Finanzdienstleistungen.	• Vorgeschriebene APIs, jedoch wird die Adoption durch bilaterale Verträge und Sicherheitsanforderungen verlangsamt. • Begrenzte Anwendungsfälle; Fokus bleibt auf dem Zahlungsverkehr.
MALAYSIA	Marktorientiert Angeleitete Implementierung		Echtzeitzahlungen (DuitNow) und laufende Open-Data-Initiativen.	• Digitale Wallets • Echtzeitzahlungen • Zahlungsverkehr • Kreditvergabe	Frühes Entwicklungsstadium: Ein regulatorischer Rahmen ist vorhanden, doch die praktische Umsetzung und Verbreitung bleiben begrenzt. Marktorientierter Ansatz: Die Entwicklung stützt sich auf Selbstregulierung der Branche und freiwillige Teilnahme der Marktakteure. Begrenzter Datenaustausch: Derzeit sind lediglich Zahlungs- und Konsumentenkreditdaten aktiv im Austausch verfügbar.	• Marktgetriebener Ansatz mit breiter, jedoch uneinheitlicher Datennutzung/-verfügbarkeit. • Der Fortschritt hängt von der freiwilligen Beteiligung der Banken ab.
Aktive Datendomänen Zahlungsverkehr Sachversicherungen Sparen & Anlegen Hypothekarkredite Konsumentenkredite Altersvorsorge						¹ CCAF & ADBI (2025); The APAC State of Open Banking and Open Finance, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge and the Asian Development Bank Institute. ² CCAF (2024); The Global State of Open Banking and Open Finance, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge ³ Qwist (2025); Open Banking worldwide, 2025 Edition, Whitepaper

Ländervergleich (3/3)

Volkswirt.	Regulatorisch vs. marktgetrieben	Erlaubte/Aktive Datendomäne	Zentrale Akteure/Treiber	Zentrale Anwendungsfälle	Herausforderungen ^{1/2/3}	Wesentliche Erkenntnisse
SINGAPUR	Marktorientiert Angeleitete Implementierung		SGFinDex, API-Register, Sandbox, COSMIC und MAS API Playbook (über 400 APIs)	- SGFinDex für die institutionsübergreifende Aggregation finanzieller Daten - Echtzeitzahlungen von Konto zu Konto	Hohe technische Hürden: Strenge Anforderungen an Datenschutz (PDPA), Sicherheit und Interoperabilität erschweren die Umsetzung. Branchenreife: Nicht alle Finanzinstitute sind technisch oder organisatorisch bereit, die erforderlichen Datensätze bereitzustellen. Marktorientierter Ansatz: Die MAS fördert die Teilnahme am Open-Finance-Ökosystem, schreibt sie jedoch nicht verbindlich vor.	- Eine robuste Infrastruktur (SGFinDex, API-Register) ermöglicht sektorübergreifende Nutzung. - Hohe Compliance-Standards sind etabliert; die mangelnde Branchenreife bleibt jedoch die zentrale Hürde.
SÜDKOREA	Regulatorisch Verpflichteter und technisch standardisierter Datenaustausch		Nationale Open-Banking-Plattform, hohe Verbreitung von PFM-Lösungen und enge Zusammenarbeit zwischen Banken und FinTechs	- Nationale Open-Banking-APIs für Zahlungen und Datenaggregation - MyData-Initiative für Personal Finance Management (PFM) - Digitale Kreditvergabe	Regulatorische Komplexität: Mehrere Aufsichtsbehörden sind involviert, dennoch besteht eine starke staatliche Steuerung und Koordination. Marktkonzentration: Der Finanzsektor wird von wenigen grossen Banken dominiert, was den Wettbewerb und die Innovationsdynamik einschränkt. Datenschutz: Es gelten hohe Standards für den Schutz personenbezogener Daten und die Einholung informierter Einwilligungen.	- Ein regulatorisch gesteuerter Rollout und «MyData» ermöglichen eine breite Abdeckung mit Echtzeitdaten. - Die Zusammenarbeit mit Tech-Unternehmen beschleunigt die Produktinnovation.
THAILAND	Regulatorisch Verpflichteter und technisch standardisierter Datenaustausch		NDID, dStatement, regulatorische Sandbox und Open-Data-Initiative «Your Data»	- PromptPay und PromptBiz für Echtzeitzahlungen und Rechnungsstellung - NDID für eKYC und digitales Onboarding	Übergang zum regulatorisch getriebenen Ansatz: Der Markt entwickelt sich von einem marktorientierten zu einem regulatorisch gesteuerten Ansatz, wobei sich der Rahmen noch in der Ausarbeitung befindet. Zurückhaltung der Banken: Grosse Banken zeigen bislang geringe Anreize zur Teilnahme, weshalb ein stärkerer regulatorischer Impuls erforderlich ist. Fragmentierter Datenaustausch: Ein umfassendes Rahmenwerk fehlt bislang; der Fokus liegt derzeit auf Zahlungen, Spar- und Anlageprodukten, Hypotheken und Kreditvergabe.	- Übergang von einem marktorientierten zu einem regulatorisch gesteuerten Modell. - Erweiterung des Datenspektrums durch NDID, dStatement und die Initiative «Your Data».
Aktive Datendomänen Zahlungsverkehr Sachversicherungen Sparen & Anlegen Hypothekarkredite Konsumentenkredite Altersvorsorge						¹ CCAF & ADBI (2025); The APAC State of Open Banking and Open Finance, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge and the Asian Development Bank Institute. ² CCAF (2024); The Global State of Open Banking and Open Finance, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge ³ Qwist (2025); Open Banking worldwide, 2025 Edition, Whitepaper

Die vorliegende Studie wurde dank
der Unterstützung unserer Sponsoren
ermöglicht.

Sponsoren

bLink
eraneos
finnova
synpulse
Swiss Banking

Autoren

Dr. Thomas A. Fischer
Dr. Urs Blattmann
Dr. Tatiana Agnesens

Kontakt für Rückfragen

Dr. Thomas A. Fischer
Campus Zug-Rotkreuz
Suurstoffi 1
CH-6343 Rotkreuz

+41 41 757 67 67
thomas.fischer@hslu.ch
www.hslu.ch

Impressum

ISBN

978-3-907379-61-5

Vertrieb

Die Studie kann bezogen werden unter:
<https://blog.hslu.ch/bankingservices/publikationen/>

hslu.ch/wirtschaft
© 10.2025, Hochschule Luzern - Wirtschaft