



PARTES

Embedded Finance – Wer den Kunden hat, gewinnt

Embedded Finance-Lösungen aus verschiedenen
Perspektiven erläutern

21.05.2025

Wer hat in Zukunft den Kundenzugang – die Bank oder die Plattform?

Warum jetzt?



Bei Embedded Finance können **nicht Finanzdienstleister**, im Rahmen ihrer Kernleistungen Finanzservices friktionsfrei in ihr Angebot, Consumer-Journeys und Prozesse integrieren.



Embedded Finance (EF) **entwickelt sich international rasant**. Globale Dynamik: US & EU treiben EF mit BaaS-Infrastrukturen aktiv voran.



Schweiz: hohe Kaufkraft, digitale Affinität, starke Brands, hohe Compliance-Standards - aber **sehr langsamer Move**.



Betrachtung aus 5 unterschiedlichen Perspektiven

Perspektive 1 - Kundensicht

Was bringt's?



Einfachheit

Konto, Kredit oder Versicherung direkt in der gewohnten App/Plattform nutzen, ohne auf externe Anwendungen wechseln zu müssen.



Vertrauen

Kunden schenken Brands wie Migros, Coop, SBB, Brack oder Digitec etc. oft mehr Vertrauen als vielen Banken.



Reibungslos

Alles an einem Ort – reibungsloser und intuitiver Prozess ohne Medienbrüche -> höhere Conversion und Kundenzufriedenheit.



Erwartung

Kunden erwarten Transparenz („Privacy by default“), aber auch smarte Services.



Perspektive 2 - Embedder

Wer kontrolliert den Zugang?



Kundenzugang sichern und Markenbildung stärken

Durch das Anbieten von maßgeschneiderten Finanzdienstleistungen können Embedder ihre Kunden stärker an sich binden und ihre Marke stärken.



Verbesserte Kundenerfahrung

macht es für Kunden einfacher, bestimmte Transaktionen zu erledigen oder Finanzprodukte zu nutzen, was die Kundenzufriedenheit und -bindung steigert. -> steigern der Konversationsrate



Datenhoheit

Plattformen sehen Verhalten, Nutzung und auch Finanzdaten – Banken oft nicht. Möglichkeit zur datenbasierten Personalisierung und neuen Geschäftsmodellen



Ertragsmodell

Durch die Integration von Finanzdienstleistungen können Embedder neue, wiederkehrende Einnahmen generieren



Effizienzsteigerung und Kostenreduktion

Durch Embedded Finance werden Finanzprozesse nahtlos integriert, was operative Aufwände senkt und Kosten reduziert.

Zentraler Punkt

- Kundenschnittstelle = strategisches Asset
- Wem gehört der Kunde? → Dem mit der besten UX, nicht dem mit der Lizenz
- Wer EF auslagert, darf Datenfluss und Ownership nicht verlieren → Datenfluss & UX definieren Ownership

Schweizer Realität

- Datenschutz hoch – aber kein Killer, wenn sauber geregelt
- Grosse Chance für Marken mit bestehender Kundentreue & starkem Use Case



Perspektive 2 - Embedder

Unterschied: Lead Generation vs. Embedded Finance



Heute agieren die Embedder vorwiegend als Lead-Generator.

Embedded Finance geht deutlich weiter und bietet signifikante Vorteile:

Lead Generation

- Fokus auf Vermittlung, Einnahmen beschränken sich auf Provisionen.
- Kein direkter Einfluss auf das Kundenerlebnis.
- Kunde wird Kunde von Partner.

Embedded Finance

- Integration von Finanzprodukten direkt in die Plattform.
- Wiederkehrende Einnahmen durch Margenbeteiligung.
- Kontrolle über das Kundenerlebnis und höhere Abschlussquoten.
- Kunde bleibt Kunde von Embedder

Vorteile von Embedded Finance

- Mehrwert für den Kunden und deutlich höhere Einnahmen ohne Bilanzrisiken für Embedder.
- Embedder erhält Zugang zu wertvollen Kundendaten über den Lebenszyklus, die für datengestütztes Cross- und Upselling genutzt werden können. Personalisierte Angebote basierend auf eigenen Finanzdaten.
- Studien zeigen, dass Plattformen mit integriertem Embedded Finance ihre Bewertungsfaktoren um 20–30 % steigern können.

(Quelle: EY Report)

Perspektive 3 - BaaS Provider

Die Enabler im Hintergrund

Rolle

- Infrastrukturprovider, der die schnelle Integration finanznaher Services via API ermöglicht.

Stärken

- Skalierbarkeit für viele Embedder gleichzeitig
- Compliance-as-a-Service (KYC, AML, Reporting)
- Fokus auf Developer Experience & schnelle Time-to-Market

Herausforderung

- Balance zwischen Banklizenz, Regulatorik und Technologieanspruch
- Kein direkter Kundenzugang → Verlust der Kundenschnittstelle
- Ohne Kundenzugang keine Monetarisierung durch Up-/Cross-Selling direkt beim Endnutzer

Was BaaS-Provider brauchen

- Klare Rollenverteilung & vertragliche Abgrenzung (Bank / Plattform / Tech)
- Vollautomatisierte Prozesse für KYC/AML, Transaktionen, Reporting
- Möglichkeit, White-Label Go-to-Market mitzugestalten (z. B. über Widgets, SDKs)

Schweizer Realität

- Kaum Banken bereit/fähig, echtes BaaS-Angebot zu betreiben
- Enabler wie Orenda oder Additiv füllen Lücke im Orchestration Layer



Wichtig

- Open Banking ≠ Embedded Finance
- Open Banking öffnet Schnittstellen – Embedded Finance verlagert die Kundenschnittstelle zum Embedder

Perspektive 4 - Infrastruktur & Architektur

So funktioniert's



3-Layer-Modell

- Distribution Layer (Frontend, Widget, API)
- Orchestration Layer (Business Logic, Risk, Compliance)
- Banking Layer (Lizenzen, Core Systems)



Kritisch:

- Wer speichert was?
- Wer ist datenschutzrechtlich verantwortlich (Controller/Processor)?
- Wie funktioniert Consent Management & Dataflows (technisch und rechtlich)?

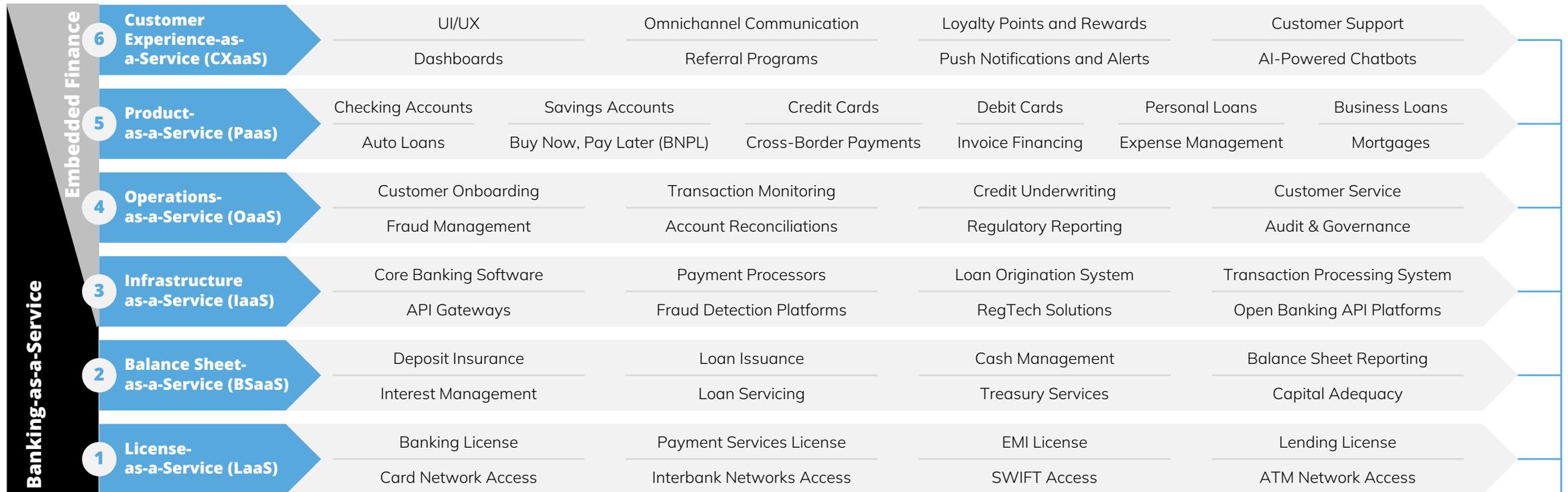
Best Practice Schweiz:

- Einzelne Banken ermöglichen heute bereits kontrollierte Datenweitergabe via API (Incore, HBL, Yapeal)
- Enabler wie Orenda/Additiv bieten Orchestrationsplattformen inkl. Rule Engines & Audit Logs für Dataflows.

Perspektive 5 - Umsetzung

Die Bausteine

The Building Blocks of BaaS & Embedded Finance



Underlying design principles for BaaS & Embedded Finance



Modular Architecture



Cloud-native Scalability



API-based Connectivity



Data and Analytics



DevOps and Agile Development



Perspektive 5 - Umsetzung

So geht Go-to-Market

Make or Partner?

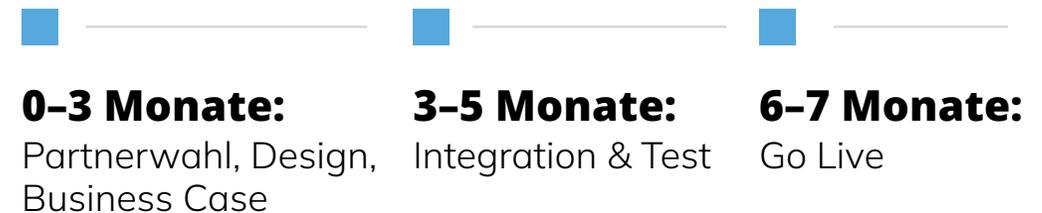


In der Schweiz Partnerwahl fast immer effizienter als selber bauen -> Partnerwahl = strategisch, nicht nur technisch

To dos

- Gemeinsamer Business Case
- Anforderungen früh klären: Regulatorik, KYC/AML, API-Reife
- Data Ownership, API-Zugriffsrechte und Rollenverteilung vertraglich sauber regeln

Projektphasen



6. Fazit & Call-to-Action

Embedded Finance



- **Nächste Welle** digitaler Wertschöpfung

Embedded Finance ist kein IT-Feature



- Sondern **strategische Entscheidung**

Schweiz hat alle Bausteine



- Starke Brands, saubere Tech, vertrauenswürdige Banken

UX schlägt Lizenz



- Wer die Kundenschnittstelle kontrolliert, bestimmt die Regeln und setzt den Standard

Daten



- Rohstoff für neue Geschäftsmodelle & Erträge

Für Schweizer Embedder gilt



- Kundenzugang ist das neue Gold
- Daten sind das Betriebssystem für neue Geschäftsmodelle

Wer kontrolliert in deinem Geschäftsmodell den ersten Datenpunkt – und den letzten Klick?

→ Wer beides kontrolliert, kontrolliert das Geschäftsmodell.
