Finanzdienstleistung 2017

Herausforderungen für Banken, Sparkassen und andere Finanzunternehmen

1. Auflage
Januar 2017

Herausgeber:
Dr. Hansjörg Leichsenring
Heideweg 37d
D-22952 Lütjensee
www.Der-Bank-Blog.de

T. +49 (4154) 98 96 28
M. +49 (151) 121 06 760
E-Mail: info@Der-Bank-Blog.de

Disclaimer

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzel-falls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens Der Bank Blog oder Dr. Hansjörg Leichsenring wird ausgeschlossen.

Einleitung

Dr. Hansjörg Leichsenring:
Neue und alte Herausforderungen für 2017

Dr. Hansjörg Leichsenring ist Herausgeber und Chefreakteur des Bank Blogs.

Das Jahr 2017 hat begonnen und wieder stehen zahlreiche alte und neue Herausforderungen in der Finanzbranche an. Der Bank Blog hat dazu namhafte Experten um Ihren persönlichen Ausblick gebeten.

Wohin entwickelt sich der Finanzsektor im neuen Jahr? Welches sind die maßgeblichen Trends und Herausforderungen für Banken und Sparkassen? Dies sind die Fragen, welche in diesem E-Book im Mittelpunkt stehen. Insgesamt 16 führende Persönlichkeiten und Experten aus der deutschen Finanzszene geben - jeweils mit unterschiedlichen Schwerpunkten - ihre Einschätzung zum Finanzjahr 2017 ab.

16 Experten mit Schwerpunkt Prognose zum Finanzjahr 2017

„Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Herausforderungen im Jahr 2017“ lautete dieses Jahr die Frage an die Experten. Dabei erhielt jeder Experte sein spezielles Themengebiet innerhalb des Finanzsektors.

Herausgekommen ist eine interessante Mischung von Blickwinkeln mit vielen Gemeinsamkeiten aber auch einigen Besonderheiten.

Viel Freude beim Lesen und bleiben Sie dem Bank Blog treu.

Ihr
Hansjörg Leichsenring

Einleitung 2
Dr. Hansjörg Leichsenring: Neue und alte Herausforderungen für 2017 2
Vertreter der Verbände 4
Georg Fahrenschon: Es gilt, die richtige Balance zu halten - Herausforderungen für Sparkassen im Jahr 2017 4
Uwe Fröhlich: Beratung und persönlicher Kontakt bleiben wichtig - Herausforderungen für Volks- und Raiffeisenbanken im Jahr 2017 6
Dr. Michael Kemmer: Wahlen, Regulierung und niedrige Zinsen - Herausforderungen für die privaten Banken im Jahr 2017 7
Uwe Sterz: Im Spannungsfeld von Regulierung und Kundennähe - Herausforderungen für Sparda-Banken im Jahr 2017 8
Vertreter der Großbanken 9
Frank Annuscheit: Ganzheitliches digitales Geschäftsmodell für die Bank 4.0 - Herausforderungen an die Banken-IT 2017 9
Stefan Bender: Steigender Margen- und Ertragsdruck für Banken - Herausforderungen im Firmenkundengeschäft 2017 10
Hanns-Peter Storr: Regulierung sollte strukturelle Anpassungen unterstützen - Herausforderungen für das Risiko Management 2017 11
Vertreter ausgewählter Direktbanken und FinTechs 13
André Marseille Bajorat: FinTech Revolution vor dem Ende? - Herausforderungen für FinTechs im Jahr 2017 13
Roland Boekhout: Sind Niedrigzinsphase, Regulierung und Digitalisierung die „neuen Normalität“? - Herausforderungen für das Direct Banking 2017 15
Kai Friedrich: Vorhandene Chancen durch Kundenorientierung nutzen - Herausforderungen für das Direct Brokerage im Jahr 2017 17
Vertreter ausgewählter Finanzinstitute 18
Pascal Laugel: Bequem war gestern - Herausforderungen im Retail Banking 2017 18
Ulrich Leuschner: Die Erwartungen der Kunden müssen erfüllt werden - Herausforderungen für das Konsumentenkreditgeschäft im Jahr 2017 19
Stephan Rupprecht: Tradition wahren – Neues angehen - Herausforderungen für Privatbankiers in 201720
Marcus Vitt: Die Lage an den globalen Kapitalmärkten wird sich weiter zuspitzen - Herausforderungen im Private Banking 2017 22
Vertreter aus Wissenschaft und Forschung 23
Prof. Dr. Jürgen Moormann: Schafft es die Finanzbranche, den Dreisatz zu lösen - Strategische Herausforderungen für Geldinstitute im Jahr 2017 23
Prof. Dr. Hans-Gert Penzel: Zwischen Gewohnheiten und Innovationen - Herausforderungen 2017 für Payments und Zahlungsverkehr 24

Vertreter der Verbände

Georg Fahrenschon: Es gilt, die richtige Balance zu halten - Herausforderungen für Sparkassen im Jahr 2017

Georg Fahrenschon ist Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV)

Die Rahmenbedingungen für Sparkassen verschärfen sich 2017 noch einmal deutlich. Es gilt, unter Berücksichtigung der Kundeninteressen, die richtige Balance zu finden, um bei allen Veränderungen den Markenkern zu wahren.

Die Rahmenbedingungen haben sich für die Finanzwirtschaft in den letzten Jahren europaweit kaum verändert, weshalb der Druck auf alle Beteiligten nach wie vor hoch ist. 2017 gilt für die deutschen Sparkassen das gleiche Szenario wie in den Jahren zuvor - allerdings mit erneut verschärften Vorzeichen: Dem steigenden Kostendruck, der sich aus den Folgen der Negativzinspolitik, der steigenden Komplexität der Marktregulierung, den immer strengeren Vorschriften aus dem politischen Bereich, der demografischen Entwicklung und nicht zuletzt den Investments in Digitalisierungsprojekte zusammensetzt, begegnen und dabei trotzdem im Kern Sparkasse bleiben.

Diese Balance zu wahren, wird auch im nächsten Jahr die größte Herausforderung für den Marktführer in Deutschland bleiben. Denn gerade von den Sparkassen erwarten die Menschen überall im Land zu Recht, dass sie Augenmaß behalten und beim Abwägen ihrer Entscheidungen die Interessen möglichst breiter Teile ihrer Kundschaft berücksichtigen.

Konkret heißt das: Die Balance finden zwischen digitaler und innovativer Services einerseits und einer Sparkasse mit Filialen vor Ort und gut ausgebildeten Beratern, die Service mit einer persönlichen Komponente verbinden, andererseits. Wirtschaftliche Vorsorge betreiben, um die nächsten Jahre negativer und niedrigster Zinsen gut zu überstehen, einerseits und gemeinnütziges Engagement in der Region aufrechterhalten andererseits. Die Balance zu finden, ist für Sparkassen Anspruch und Herausforderung zu gleich: Wie keine andere kreditwirtschaftliche Gruppe stehen die Sparkassen mitten in unserer Gesellschaft, sind Teil des öffentlich-rechtlichen Systems und fest mit den vorwiegend mittelständisch geprägten Wirtschaftskreisläufen verbunden.

Ich bin zuversichtlich: Die Sparkassen werden auch 2017 wieder den richtigen Weg zwischen den Extremen finden- auch wenn diese Aufgabe von Jahr zu Jahr nicht einfacher wird.

Von Politik und Regulierung in Brüssel und Berlin wünsche ich mir für 2017 allerdings auch genau dieses Augenmaß, um es den Sparkassen nicht unnötig zu erschweren, die Balance zu finden. Augenmaß gilt es auch in der Frage der Zinspolitik zu wahren, wo die EZB zwischen den Interessen der krisengeplagten südeuropäischen Länder einerseits und den Interessen der Sparer in Europas Norden andererseits abwägen muss. Und Augenmaß muss es auch bei den immer komplexer werdenden Regulierungsanforderungen geben: Es kann nicht sein, dass hier kein Unterschied zwischen großen internationalen Häusern und kleinen regional verankerten Instituten gemacht wird. Auch hier wünsche ich mir mehr Ausgewogenheit.

Uwe Fröhlich:
Beratung und persönlicher Kontakt bleiben wichtig - Herausforderungen für Volks- und Raiffeisenbanken im Jahr 2017

Uwe Fröhlich ist Präsident des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken.

Die Herausforderungen im Markt und Wettbewerb für Volks- und Raiffeisenbanken werden im Jahr 2017 nicht abnehmen. Trotz Digitalisierung und Vertriebskanaloptimierung bleiben der persönliche Kontakt und eine qualitativ hochwertige Beratung wichtig.

Das Marktumfeld und der Wettbewerb für Banken bleiben 2017 weiter sehr herausfordernd. Gleichzeitig bedrohen politische Unwägbarkeiten den Zusammenhalt der Europäischen Union wie der Eurozone. Alle Institute müssen sich den extremen Belastungen stellen, die aus dem Zusammenspiel von Niedrigzinsen, notwendigen Investitionen in die Digitalisierung und hohen Regulierungsbelastungen resultieren. Die umfangreichen Anforderungen aus der Bankenregulierung stellen gerade unsere kleinen und mittleren Genossenschaftsbanken vor große Herausforderungen. Die Regulierungsbürokratie ist in Summe und auch in vielen Einzelvorschriften unverhältnismäßig. Dabei leistet sie in dieser Detailtiefe auch keinen Beitrag zu mehr Finanzstabilität. Es ist uns daher wichtig, dies der Europäischen Kommission, der Europäischen Zentralbank und den europäischen Regulierungsbehörden immer wieder zu verdeutlichen. Dies gilt selbstverständlich auch für unsere nationalen Institutionen, mit denen wir über notwendige Freiräume für unser mittelständisches Bankgeschäft intensiv diskutieren.

Hinsichtlich der Weiterentwicklung unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells in die digitale Welt, in der ein sich änderndes Kundenverhalten große Auswirkungen auf allen Ebene des Bankbetriebs nach sich ziehen, bin ich für die Genossenschaftliche Finanzgruppe der Volks- und Raiffeisenbanken optimistisch. Wir sind hervorragend im Markt positioniert und verfügen mit 18,3 Millionen Mitgliedern über eine breite Kundenakzeptanz. Wir haben die letzten Jahre sehr solide gewirtschaftet und sind daher auch aktuell in der Lage, die großen Herausforderungen zu meistern. Der Ausbau der digitalen Kanäle steht ja schon eine Weile auf unserer Agenda. Dabei geht es insbesondere um eine noch engere Verzahnung aller Vertriebskanäle im Sinne eines Omnikanal-Modells, bei dem letztendlich der Kunde über alle Produkte und Services hinweg entscheidet, auf welchem Wege er Kontakt zu seiner Bank aufnehmen will. Eines kann ich unseren Kunden aber trotz Digitalisierung und Vertriebskanaloptimierung versprechen: Der persönliche Kontakt und eine qualitativ hochwertige Beratung bleiben nach wie vor die wesentlichen Elemente unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells.

Dr. Michael Kemmer:
Wahlen, Regulierung und niedrige Zinsen - Herausforderungen für die privaten Banken im Jahr 2017

Dr. Michael Kemmer ist Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes deutscher Banken e. V.

Die bevorstehenden Wahlen in Europa, die fortschreitende Regulierung und die anhaltend niedrigen Zinsen werden die privaten Banken im Jahr 2017 vor neue Herausforderungen stellen.

Das Wahljahr 2017 wird politisch wohl ein Schicksalsjahr für Europa: in Frankreich, den Niederlanden und Deutschland stehen entscheidende Urnengänge an. Rechtspopulisten sind auf dem Vormarsch, der europäische Zusammenhalt droht zu zerreißen. Auch die Banken müssen auf diesem schwierigen Terrain agieren. Voraussichtlich ab März werden Ton und vielleicht auch schon konkrete Richtungen für den Brexit zu erkennen sein. Doch auch wenn es keine Rosinenpickerei für das Vereinigte Königreich geben darf, sollte weiterhin eine enge Zusammenarbeit zwischen der EU und UK angestrebt werden – politisch wie wirtschaftlich. Spannend wird die Frage, ob Deutschland seine Chance nutzen kann, Frankfurt zum Tor von London in die EU27 zu machen.

Parallel dazu steht die Regulierungsmaschinerie nicht still. Der Baseler Ausschuss will Basel III vollenden. Tatsächlich geht es eher um ein neues Rahmenwerk, denn nach jetzigem Stand sind immer noch enorme Auswirkungen auf die Eigenkapitalunterlegung der Banken zu befürchten. Die Sorge ist groß, dass diese Änderungen den europäischen Finanzmarkt benachteiligen könnten – der Ausgang der Verhandlungen bleibt abzuwarten. Parallel dazu hat die EU-Kommission einen Vorschlag zur Überarbeitung wesentlicher bankaufsichtsrechtlicher Regelungen auf den Tisch gelegt. Und durch die zweite Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 wird der Zahlungsverkehr im EU-Raum weiter für Nicht-Banken geöffnet. Die privaten Banken stellen sich diesem Wettbewerb - sie investieren in ihre digitale Infrastruktur und entwickeln innovative Lösungen im Sinne ihrer Kunden. Wie sich gezeigt hat, schließt dies fruchtbare Partnerschaften und Kooperationen mit FinTechs nicht aus, im Gegenteil: beide Welten können voneinander lernen und profitieren.

Dämpfend wirkt nach wie vor das Niedrigzinsumfeld, das die Ertragsaussichten für Banken und Anleger trübt und die Sorge um Preisblasen nährt. Anzeichen für einen Kurswechsel der EZB sind leider noch nicht erkennbar.

Uwe Sterz:
Im Spannungsfeld von Regulierung und Kundennähe - Herausforderungen für Sparda-Banken im Jahr 2017

Uwe Sterz ist Mitglied des Vorstandes des Verbandes der Sparda-Banken e.V.

Sparda Banken bewegen sich in einem Spannungsfeld von Niedrigzinsen und Regulierung auf der einen und notwendiger Kundennähe auf der anderen Seite. Uwe Sterz, Mitglied des Vorstands des Verbandes der Sparda-Banken, über die wichtigsten Herausforderungen für Sparda-Banken im Jahr 2017.

Unsere Kunden und Mitglieder schätzen unsere Verlässlichkeit. Sie wollen weiterhin gute Beratung und individuelle Betreuung in den Filialen und sicheren Service im Netz. Aber in Zeiten von niedrigen Zinsen schrumpfen die Erträge und die Kosten der Regulierung steigen weiter an. Daran wird sich wohl auch im kommenden Jahr nichts ändern. Für die Sparda-Banken wird es immer schwieriger, den gewohnten Service vor Ort aufrecht zu erhalten.

Regelmäßig werden gerade die Sorgen der kleinen und mittleren Banken als „Jammern auf hohem Niveau“ abgetan. Aber wenn die regulatorischen Anforderungen sich nicht langsam auf ein erträgliches und abschätzbares Maß einpendeln, werden diese Banken ungewollte Opfer einer nicht durchdachten Strukturpolitik. Es ist ein Geburtsfehler der Bankenaufsicht, die Regeln für große Banken Eins-zu-eins auf kleine und mittlere Institute zu übertragen. Und das, obwohl sie risikoarm wirtschaften und systemisch nicht relevant sind. Die damit verbundenen Kosten können die kleineren Banken nur schwer stemmen.

Wir fordern daher eine Mittelstandspolitik für den Finanzsektor. Schwellenwerte, Bagatellgrenzen und Ausnahmen sind die richtigen Instrumente, um die kleinen und mittleren Banken vor überbordender Regulierung zu schützen.

Vertreter der Großbanken

Frank Annuscheit:
Ganzheitliches digitales Geschäftsmodell für die Bank 4.0 - Herausforderungen an die Banken-IT 2017

Frank Annuscheit ist Chief Operating Officer der Commerzbank AG

Die Umsetzung eines ganzheitlichen digitalen Geschäftsmodells für die Bank 4.0 stellt die zentrale strategische Herausforderung an die Banken-IT im Jahr 2017 dar.

Die Commerzbank hat im Herbst 2016 ihre neue strategische Ausrichtung verabschiedet, die auch zahlreiche Herausforderungen an die IT für 2017 und die Folgejahre mit sich bringen wird. Im Kern dieser neuen Bankausrichtung steht, dass wir unter der Überschrift Commerzbank 4.0 ein ganzheitliches digitales Geschäftsmodell entwickeln wollen. Dazu werden wir die Commerzbank, aufbauend auf der leistungsfähigen IT-Plattform der Bank, zu einem digitalen Technologieunternehmen umbauen, was beispielsweise heißt, dass wir in den nächsten vier Jahren alle relevanten Geschäftsprozesse end-to-end digitalisieren und dafür hohe Investitionen tätigen werden.

Die IT der Commerzbank wird diesen bankweiten Veränderungsprozess aktiv und engagiert begleiten und sich selbst entsprechend verändern.

Unter dem Fokus Digitalisierung und Wachstum unterstützt die IT der Commerzbank den Vertrieb, innovative und digitale Kundenangebote zu schaffen. Ein wichtiger Baustein ist das Thema Smart Data, also die Fähigkeit, große Datenmengen schneller zu analysieren – beispielsweise um gezieltere kundenorientierte Angebote zu machen, aber auch um den steigenden regulatorischen Anforderungen nach immer detaillierteren Informationen zu begegnen.

Unter dem Fokus Modernisierung und neuer Zusammenarbeitsmodelle werden wir die IT-Struktur des Konzern konsistent und durchgängig aufstellen, Wiederverwendbarkeit von Plattformen vorantreiben oder über neue, engere Zusammenarbeitsmodelle von Fach- und IT die Entwicklung beschleunigen. In diesem Zusammenhang wird auch das Thema API-Banking, d.h. die Zurverfügungstellung von Schnittstellen in die Bank für Externe und die weitere Kooperation mit FinTechs eine immer größere Rolle spielen.

Es versteht sich von selbst, dass wir bei allen Aktivitäten unsere IT-Kosten genau im Blick haben. Zunehmende Automatisierung, neue Sourcingstrukturen oder verringerte Komplexität werden hier eine wichtige Rolle spielen.

Stefan Bender:
Steigender Margen- und Ertragsdruck für Banken - Herausforderungen im Firmenkundengeschäft 2017

Stefan Bender ist Leiter Firmenkunden Deutschland bei der Deutschen Bank.

Das Kreditgeschäft bleibt auch 2017 das Ankerprodukt im Geschäft mit Firmenkunden. Allerdings erhöhen Rahmenbedingungen und Wettbewerb den Druck auf Margen und Erträge. Banken müssen daher nach neuen Chancen suchen.

Das Jahr 2017 steht für Banken unter ähnlichen Vorzeichen wie das vergangene. Der anhaltende Niedrigzins, zunehmende Regulatorik und die Digitalisierung bestimmen als globale Herausforderungen für die Banken auch das Geschäft mit den Firmenkunden. Vor allem der Wettbewerb um den Mittelstand wird weiter zunehmen. Durch mehr Wettbewerber im Geschäft mit Firmenkunden steigt der Margen- und Ertragsdruck in der gesamten Branche. Die Banken müssen daher auf ihre Kosten besonders achten. Die Digitalisierung hat auch deshalb eine große Bedeutung: Prozesse werden automatisiert, und dadurch werden sie einfacher, schneller und effizienter. Gleichzeitig birgt die Digitalisierung die Chance auf neue Geschäftsmodelle und Ertragsquellen.

Das Kreditgeschäft bleibt das Ankerprodukt im Geschäft mit Firmenkunden, auch wenn die Margen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld überschaubar bleiben werden. Die Kreditrisikovorsorge im deutschen Markt ist durch das wirtschaftlich intakte Umfeld der vergangenen Jahre auf neue historische Tiefstände gefallen. Derzeit bewegen sich die deutschen Unternehmen weiterhin in einem wirtschaftlich robusten Umfeld, so dass sich dieser Trend fortsetzen könnte – trotz der Herausforderungen in der Weltwirtschaft, wie zum Beispiel den Brexit, den Zusammenhalt der EU und die US-Politik nach der Präsidentschaftswahl.

Mit Blick auf das Einlagengeschäft befinden sich die Banken am Scheideweg: Immer mehr Geldhäuser sehen sich gezwungen, Verwahrgebühren auf hohe Geldeinlagen zu erheben. Hier sind solche Banken im Vorteil, die in mehreren, verschiedenartigen Geschäftsfeldern tätig sind, da ihre Wertschöpfung weniger stark von der Kreditvergabe abhängt.

Hanns-Peter Storr:
Regulierung sollte strukturelle Anpassungen unterstützen - Herausforderungen für das Risiko Management 2017

Hanns-Peter Storr ist Vorstand und Chief Risk Officer der Postbank

Vor allem die vielfältigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen stellen Banken auch in 2017 einmal mehr vor neue Herausforderungen. Hinzu kommen notwenige Anpassungen, welche durch die Regulierung besser unterstützt werden sollten.

Viel wird wieder über bevorstehende Herausforderungen für die Banken in 2017 zu lesen sein. Als ob die vergangenen Jahre nicht herausfordernd waren – mir ist kein Jahr der vergangenen Dekade bekannt, das sich nicht besonderen Ansprüchen ausgesetzt sah.

Unter den wichtigsten Aufgaben des nächsten Jahres steht für mich prioritär die IT im Spannungsfeld von Automatisierung, Digitalisierung, Flexibilität und IT-Sicherheit, im Wesentlichen also die Fortentwicklung der IT zum zentralen Baustein des Geschäftsmodells einer Bank. Damit müssen auch Antworten gefunden werden, wie künftig einheitlich mit Datenverfügbarkeit, deren Steuerung sowie Nutzung und Verwertung umzugehen ist.

1.100 Regulierungen in drei Jahren

Mit rund 1.100 i.w.S. aufsichtsrechtlichen Regelungen in den vergangenen drei Jahren war von Eintönigkeit keine Spur… Da Aufsicht und Gesetzgeber in ihrem Regulierungswillen nicht oft die Abstimmung zueinander suchen oder Interdependenzen berücksichtigen, bleibt deren Umsetzungsgeschwindigkeit zu vertretbaren Kosten eine wesentliche und dauerhafte Hürde. Zudem übt die aufsichtlich einst stark geförderte Anwendung interner Modelle, die zunehmend ins Abseits geraten, zusätzlich Druck auf Kapital und Rentabilität aus - von der Vielzahl der nicht friedlichen Koexistenzen von SSM-Anforderungen und weiterhin bestehenden Anforderungen der nationalen Aufseher ganz zu schweigen.

Im Niedrigzinsumfeld stellt sich mir die Frage, wie diejenigen Banken, die die Zär-Kennziffer notorisch verfehlt haben mit einem Zinsanstieg umgehen wollen, ohne Sanktionen befürchten zu müssen.

Eine weitere wichtige Aufgabe betrifft die Organisation der in den letzten Jahren mit bedeutendem Ressourcenzuwachs bedachten Kontrollfunktionen (2nd LoD). Hier sind die bestehenden Einheiten in einer eindeutigen und klar abgegrenzten Weise auszurichten, um deren Aufgabenerfüllung integrativ, effektiv und effizient zu gestalten.

Anpassungen zur Wahrung der Balance notwendig

Letztlich zum Geschäftsmodell – Entscheidungen der Vergangenheit über die kostenlose Bereitstellung von Dienstleistungen müssen zurückgenommen werden, auch wenn der Weg anstrengend und für Kunden spürbar ist. Bei der stets zu wahrenden ausgewogenen Balance von Risiko und Ertrag ist dies ein durchaus nicht ganz einfacher Weg dazu. Zur Förderung industrieweit struktureller Änderungen wünsche ich mir konkrete Unterstützung von der Regulierung anstelle nur warnender Worte. Ohne Vereinfachung und Erleichterung bspw. bei der Fungibilität von Vermögenswerten (Verbriefungen und deren Kapitalgewichte) und denen bei Rahmenbedingungen von Fusionen im Banken- und Bausparkassenbereich wird sich der Strukturwandel nur in eingeschränktem Umfang und zu langsam realisieren.

Vertreter ausgewählter Direktbanken und FinTechs

André Marseille Bajorat: FinTech Revolution vor dem Ende? - Herausforderungen für FinTechs im Jahr 2017

André Marseille Bajorat ist Gründer und CEO von Figo.

Die viel beschriebene „Revolution" der Finanzindustrie durch FinTech Unternehmen scheint sich nicht zu bewahrheiten. Allerdings wird der Trend anhalten und in vielen Bereichen professioneller und damit nachhaltiger werden.

Lasst uns kurz FinTech definieren: FinTech-Startups sind Unternehmen, die im Umfeld der Finanzindustrie Technik basierte Lösungen anbieten und dabei stark wachsen und nicht älter als ca. fünf Jahre sind.

Ich glaube das Jahr 2017 wird noch mehr als 2016 ein Jahr des Realismus werden. Viele Modelle und Unternehmen werden sich an genau dieser messen müssen. Der viel beobachtete Schwenk von B2C zu B2B Cases und den zunehmend engen Beziehungen zwischen alten und neuen Playern war im vergangene Jahr bereits ein starkes Indiz für das Ende der viel beschriebenen „Revolution" der Industrie durch FinTech Unternehmen.

Vier FinTech-Trends in 2017

Für 2017 sehe ich vor allem die folgenden vier Trends für FinTechs:

1. Relevanz nachweisen und richtige Partnerauswahl

Es wird vielmehr für viele FinTechs darum gehen, ihre echte Relevanz am Markt nachzuweisen und bei diesem Nachweis auch die richtigen Partner an der Seite auszuwählen.

Nachdem Banken in den Jahren 2014 bis 2015 noch eher in einer Schockstarre zu stecken schienen, haben auch die letzten im Jahr 2016 die Zeichen der Zeit erkannt und gehen mit offenen Armen auf die neuen Player und deren Lösungen zu.

Das dabei weiterhin unterschiedliche Welten aufeinander treffen, ist Teil der oben angesprochenen Realität und wird dazu führen, dass nicht jede Beziehung von Erfolg gekrönt sein wird. Daher: Drum prüfe wer sich (ewig) bindet.

2. Alte Player werden Wettbewerber

Eine weitere Herausforderung wird darin entstehen, dass die alten Player aufholen und Ideen - wie auch mehrfach von führenden Bankern angekündigt - schlicht und einfach kopieren werden. Ob dieses reine Kopieren dann zum Erfolg führt, ist eine andere Frage.

Allemal aber eine weitere Herausforderung für FinTechs, da die alten Player zu neuen Wettbewerbern werden und wir damit wieder in der Realität angekommen sind.

3. Die digitalen Ökosysteme

Immer wieder herbeigeschrieben, werden digitale Ökosysteme im Jahr 2017 in der Tat auch bei uns im FinTech Umfeld aktiv werden und die Luft für eine Reihe von Modellen dünner machen. Alipay als Gigant aus dem Osten dringt aktuell massiv nach Europa und Apple wird P2P Payments und auch Mobile Payments 2017 sicherlich auch in Deutschland anbieten. Ähnliches werden wir dann von den anderen AGFAs und auch PayPal sehen.

4. Regulierung

Auch wenn der deutsche Regulierer inzwischen FinTech ernst nimmt und eine eigene Einheit schaffen wird, so wird das Thema auch für immer mehr FinTechs relevant. Schön zu sehen, dass bereits 2016 eine Reihe FinTechs lizenziert wurden und damit auf demselben Level wie die etablierten Player spielen. Aber auch wenn Regulierung keine Raketen-Wissenschaft ist, so ist es dennoch eine Disziplin in die man als Technik orientiertes Unternehmen reinfinden muss und die dauerhaft Ressourcen binden wird.

FinTech wird professioneller

Zusammenfassend lässt sich daher sagen, dass die Branche noch professioneller werden wird und die Anbieter, welche diese und sicher noch andere Herausforderungen meistern, eine gute Zukunft haben werden.

Roland Boekhout:
Sind Niedrigzinsphase, Regulierung und Digitalisierung die „neuen Normalität“? - Herausforderungen für das Direct Banking 2017

Roland Boekhout ist Vorstandsvorsitzender und CEO der ING-DiBa AG

Anhaltende Niedrigzinsphase, Regulierung und Digitalisierung werden auch 2017 zentrale Themen für die Banken sein, meint Roland Boekhout, CEO ING-DiBa über die Herausforderungen für das Direct Banking 2017.

Niedrigzinsphase, Regulierung und Digitalisierung – auch 2017 werden dies die zentralen Herausforderungen der Banken sein. Manche sprechen sogar schon von der „neuen Normalität“.

Jedoch sind weder die regulatorischen Anforderungen, noch die Niedrigzinsphase die größten Herausforderung für die Banken. Es ist viel mehr die Digitalisierung, welche die Bankenbranche aufgrund des geänderten Kundenverhaltens – „always on and mobile first“ – bis ins Mark trifft. Es ist also nicht das äußere Umfeld, das die echte Herausforderung birgt. Die größte und umfassendste Veränderung kommt aus den Banken selber und findet in ihrem Kerngeschäft statt.

Die Erwartungen der Bankkunden verändern sich dabei nicht nur wegen der neuen technologischen Möglichkeiten, sondern auch aufgrund der Erfahrungen in anderen Branchen. Beispiel Amazon Prime NOW, in Berlin pilotiert, liefert innerhalb einer Stunde. Es bietet ein Top-Kundenerlebnis und Kunden werden das auch in anderen Branchen einfordern.

Responsiveness ist eine der zentralen Anforderungen, um auf das geänderte Kundenverhalten antworten zu können: Heißt, Unternehmen müssen noch früher erkennen, was den Kunden beschäftigt und sehr schnell Lösungen anbieten. Und genau dort, in der Geschwindigkeit, liegt die große Herausforderung.

Die Digitalisierung im Retail Banking hat Entwicklungen aufgezeigt, die wir kurz- bis mittelfristig auch im Unternehmenskundengeschäft sehen werden. Erweiterte Anforderungen an Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und Handhabung von Lösungen führen dazu, dass die traditionellen Wertschöpfungsketten innerhalb der Banken aufgebrochen werden. Die Aufgabe im Wholesale Banking wird zukünftig sein, diese standardisierten Puzzleteile für den jeweiligen Kunden passgenau zusammenzusetzen.

Wir sind für die genannten Anforderungen sicherlich gut aufgestellt, denn wir sind bereits da, wo viele Banken hin wollen. ING-DiBa steht für DigitalBank, jahrzehntelange Erfahrung im einfachen Banking und hohes Kundenvertrauen.

Daher verstehen wir den digitalen Wandel auch als Chance und Ansporn: er unterstützt uns dabei, unserem hohen Anspruch, Banking so komfortabel und einfach wie möglich zu machen, noch gerechter zu werden. Darüber hinaus hilft uns der digitale Wandel noch effizientere Prozesse einzuführen und dadurch unsere Kostenvorteile weiter auszubauen.

Kai Friedrich:
Vorhandene Chancen durch Kundenorientierung nutzen - Herausforderungen für das Direct Brokerage im Jahr 2017

Kai Friedrich ist CEO der Consorsbank

Die anhaltende Niedrigzinsphase wird für das Direct Brokerage auch 2017 Chancen bieten. Diese gilt es durch entsprechende Angebote sowie den Ausbau des digitalen Angebots zu unterstützen.

Die aktuelle Niedrigzinsphase bietet uns als Direktbroker große Chancen, denn die Renditechancen von Wertpapieren geraten dadurch stärker in den Fokus. Doch angesichts des Sicherheitsbedürfnisses der Deutschen ist das auch eine Herausforderung. Laut einer aktuellen Forsa-Umfrage bejahen fast zwei Drittel der Befragten die Aussage: „Bevor ich bei der Geldanlage etwas falsch mache, lasse ich lieber erst einmal alles so, wie es ist, und warte ab.“ Unter anderem durch niedrigschwellige Angebote, beispielsweise Fonds- oder ETF-Sparpläne mit Sparraten ab 25 Euro, versuchen wir, insbesondere Banking-Kunden und Interessenten die Welt der Wertpapiere nahe zu bringen.

Ein weiteres Thema ist die zunehmende Digitalisierung der Bankenwelt. Die Consorsbank ist eine digitale Bank. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, im täglichen Leben auch ihre Finanzen bestmöglich im Griff zu haben – online und immer mehr auch über mobile Endgeräte. Es bleibt eine Herausforderung, die aktuellen technischen Entwicklungen aufzugreifen und den Kunden durch möglichst einfache, nutzerfreundliche Tools den alltäglichen Umgang mit ihren Finanzen zu erleichtern. So entwickeln wir derzeit beispielsweise intelligente Lösungen für digitale Beratung.

Als Consorsbank stehen wir vor einer dritten, spezifischen Herausforderung. Im November haben wir erfolgreich fast eine halbe Millionen Kunden der DAB Bank auf unsere Plattform migriert. Sie haben sich in den letzten Wochen bereits mit ihrer neuen Bank, ihrem neuen Broker vertraut gemacht. Wir werden 2017 weiter daran arbeiten, diese Kunden in der neuen Welt heimisch werden zu lassen und noch stärker an uns zu binden. Durch die Integration mit der DAB Bank haben wir unsere Marktposition gestärkt und können aus dieser Position heraus weiter wachsen.

Vertreter ausgewählter Finanzinstitute

Pascal Laugel: Bequem war gestern - Herausforderungen im Retail Banking 2017

Pascal Laugel ist CEO der Targobank

Rahmenbedingungen des Marktes, mehr Wettbewerb und verändertes Kundenverhalten verändern 2017 die Spielregeln im ohnehin hart umkämpften deutschen Retail Banking.

Die bequemen Zeiten bleiben Vergangenheit. Das Niedrigzinsumfeld, der steigende Wettbewerb und Preisdruck, die Digitalisierung und weniger loyale Kunden fordern die gesamte Branche. Marktanteile können Institute unter den neuen Spielregeln im hart umkämpften Retail Banking-Markt nur noch über Verdrängung gewinnen.

Wir haben bei der Targobank klare strategische Prioritäten für ein erfolgreiches und nachhaltiges Geschäftsmodell. Deshalb arbeiten wir in unseren bestehenden Geschäftsfeldern noch fokussierter und stärken permanent unser Kerngeschäft Finanzierungen. Zusätzlich diversifizieren wir das bestehende Geschäftsmodell weiter, indem wir neue Kundengruppen wie Geschäftskunden erschließen und damit die Ertragsquellen auf eine breitere Basis stellen. So bieten wir beispielsweise seit einiger Zeit auch einen Kredit für Selbständige zu privaten Zwecken an und planen weitere Angebote in diesem Segment.

Gute Produkte und Preise sind aber nur die eine Seite, um Retailkunden von uns zu überzeugen. Es gehört auch der exzellente Service dazu. Daher werden wir die Digitalisierung und Automatisierung wichtiger Online-Kundenservices und Prozesse im Back-Office weiter beschleunigen und unser Omnikanal-Banking ausbauen. Wir bei der Targobank kombinieren die Vorteile einer Direktbank mit der persönlichen Beratung in den Filialen oder beim Kunden zu Hause. Der Kunde entscheidet, wann, wo und wie er mit uns in Kontakt treten möchte. Wir glauben auch an die Notwendigkeit schlanker Strukturen und Prozesse in Verbindung mit einem sehr guten Kostenmanagement, um durch Einsparungen Raum für weitere Investitionen zu haben. So gelingt es uns, dass die Targobank auch in diesen herausfordernden Zeiten eine der profitabelsten Banken in Deutschland ist und bleibt.

Ulrich Leuschner:
Die Erwartungen der Kunden müssen erfüllt werden - Herausforderungen für das Konsumentenkreditgeschäft im Jahr 2017

Ulrich Leuschner ist Vorstandsvorsitzender der Santander Consumer Bank AG

Wer im Konsumentenkreditgeschäft gewinnen will, muss die Erwartungen der Kunden erfüllen. Dies wird 2017, angesichts erschwerter Rahmenbedingungen und den Anforderungen der Digitalisierung, nicht einfacher werden.

Digitalisierung, Regulierung und die anhaltend niedrigen Zinsen betrachten wir als die größten Herausforderungen für unser Geschäft in den kommenden Jahren – wobei die Reihenfolge durchaus eine Wertung darstellt, denn die Digitalisierung und damit einhergehend die sich verändernden Bedürfnisse der Kunden stellen die größte Herausforderung dar. Wer im Konsumentenkreditgeschäft gewinnen will, muss die Kundenerwartungen erfüllen. Gute Zinsen sowie schnelle und einfache Kreditvergabeprozesse erwarten unsere Kunden ganz selbstverständlich. Doch wir müssen noch mehr tun. Wir müssen immer wieder, und in Zukunft noch stärker darauf eingehen, was unsere Kunden wollen? Verbesserte und erweiterte Leistungsversprechen funktionieren in Zukunft nicht mehr ohne innovative, digitale Lösungen.

Wir wissen, wie das Geschäft funktioniert und können auf unsere bald 60-jährige Erfahrung als Finanzdienstleister im Bereich der Finanzierung zurückgreifen. In Deutschland sind wir die Nummer eins in der Konsumfinanzierung. Zahlreiche Fachhändler aus den verschiedensten Branchen nutzen unsere Finanzierungskonzepte und schätzen sie als verkaufsfördernde Maßnahmen und attraktive Kundenbindungsinstrumente.

Die Digitalisierung ist dabei für uns Chance und Herausforderung zugleich. Digitale Lösungen wie zum Beispiel Sign Pads machen unsere Kreditvergabe schnell, einfach und fehlerfrei. Damit können Kunden ihren Finanzierungsvertrag direkt im Geschäft abschließen – verschlüsselte Datenübertragung garantiert höchste Sicherheit. Wir arbeiten daran, die digitalen Kanäle weiter auszubauen und zu nutzen, um unsere Angebote noch besser auf die Wünsche der Kunden anzupassen. Die Krux ist, Investitionen in die Zukunft vorzunehmen und gleichzeitig das bisherige profitable Geschäft weiter zu entwickeln und den neuen Kundenerwartungen anzupassen. Ich bin überzeugt, dass die persönliche Beratung von Mensch zu Mensch bleibt und Zukunft hat. Dafür sind unsere Filialen da. Aber die Anforderungen und Profile ändern sich, Beratung statt Standarddienstleistungen. Wir müssen beides kraftvoll vorantreiben.

Stephan Rupprecht:
Tradition wahren – Neues angehen -
Herausforderungen für Privatbankiers in 2017

Stephan Rupprecht ist Partner bei Hauck & Aufhäuser und zuständig für das Vermögensmanagement.

Privatbanken blicken auf eine lange Geschichte und Tradition zurück. Die dabei angesammelte Erfahrung hilft, die aktuellen Herausforderungen zu meistern.

Privatbankiers stehen für eines der glanzvollsten Kapitel der deutschen Bankengeschichte. Heute sehen sich Privatbanken ebenso wie andere Branchenkollegen zunehmend zahlreichen Herausforderungen ausgesetzt.

Große Herausforderungen für Privatbanken

Die größte Herausforderung für Privatbanken bleibt die Umsetzung von regulatorischen und gesetzlichen Vorgaben, z. B. MiFID II. Dies ist das aufwändigste und komplexeste Projekt, das ich in meiner Zeit als Privatbankier erlebt habe. Vor allem für kleinere Banken nehmen die Administrationskosten dadurch unverhältnismäßig zu. Diese gilt es dann an anderer Stelle einzusparen, z. B. durch den klugen Einsatz von neuen Technologien. Dabei gilt es jedoch stets zu hinterfragen, an welchen Stellen digitale Angebote unser bestehendes Geschäftsmodell sinnvoll ergänzen und an welchen nicht.

Wie lassen sich diese Herausforderungen meistern?

Hauck & Aufhäuser blickt auf eine mehr als 220-jährige Geschichte als Privatbank zurück, die sich vor allem in der Art und Weise zeigt, mit der wir an herausfordernde Themen herangehen. Unser Team besteht gleichermaßen aus erfahrenen Mitarbeitern, die teilweise bereits seit Jahrzehnten für uns tätig sind, wie aus jungen Kollegen, die mit frischen, neuen Ideen die Entwicklung unseres Unternehmens vorantreiben. Mit dieser Mischung aus Tradition und Erfahrung einerseits sowie Innovation und Kreativität andererseits sehe ich unser Haus bestens für künftige Herausforderungen gerüstet. Sie sorgt dafür, dass wir nicht stehen bleiben, sondern uns stetig weiterentwickeln und verändern.

Wie viel Privatbankier steckt heute noch in einer Privatbank?

Dass wir uns weiterentwickeln müssen, bedeutet ja nicht, dass wir alte Traditionen ablegen sollten. Und so steckt auch heute steckt noch sehr viel „Privatbankier“ in einer Privatbank. Denn Privatbankier zu sein, ist nicht an äußere Bedingungen geknüpft, sondern spiegelt vielmehr eine innere Haltung wider. Sie steht für persönliche Verbindlichkeit, Beständigkeit und dafür, dass wir Verantwortung übernehmen - für unsere Kunden, ihr Ver-

mögen und vor allem für uns selbst. Und so ist es genau dieses Wertesystem, das wir auch in der Zukunft bewahren und achten werden. Ganz getreu dem Motto: „Tradition wahren – Neues angehen."

Marcus Vitt:
Die Lage an den globalen Kapitalmärkten wird sich weiter zuspitzen - Herausforderungen im Private Banking 2017

Marcus Vitt ist Sprecher des Vorstandes der Donner & Reuschel AG

Unsicherheit und Risiken prägen den Markt für Vermögensanlage im Jahr 2017. Private Banking muss den Kunden und sein Vermögen vertrauensvoll, individuell und mit einer stringenten Anlagestrategie begleiten.

„Unverhofft kommt oft." So haben wir das Jahr 2016 erlebt. Die Welt scheint aus ihren Angeln gehoben. Was gestern noch Gültigkeit hatte, ist heute schon komplett überholt. Die globale Vernetzung und die mehr und mehr politisch getriebenen Kapitalmarktschwankungen machen es zusehends schwieriger, Entscheidungen zu treffen. Aus Sorge, das Falsche zu tun, warten viele Anleger immer noch ab.

Diese Verunsicherung, gepaart mit dem Phänomen der finanziellen Repression, die die aktuelle Situation prägt, hat enorme Folgen für Vermögensanlage und Altersvorsorge. Auf der vermeintlich sicheren Rentenseite liegen derzeit neben teils negativen Zinsen vor allem erhebliche Risiken. Sorge macht auch eine mögliche Blasenbildung bei anderen Anlageklassen, etwa den Immobilien. Die Kapitalmärkte sind zu stark Nullzins-getrieben. Aber auch wenn die Zinsen wieder steigen, werden wir vor großen Herausforderungen stehen. Zinswechsel sind immer hochkomplex - gerade für Kapitalanleger.

Folglich müssen Renditechancen in allen Anlageklassen gesucht und genutzt werden: Aktien, Rohstoffe, Immobilien… Das heißt: Man braucht Strategien, die dynamisch agieren und prognoseunabhängig sind, um potenzielle, irgendwann eintretende und mit aller Wahrscheinlichkeit heftige Verluste zu vermeiden. Bei der Kapitalanlage drehen sich in diesen Zeiten alle Fragen um das aktive Risikomanagement. Abwarten ist die völlig falsche Strategie.

Die Aufgabe des Private Banking-Beraters ist es, seinen Kunden in diesen anspruchsvollen Zeiten vertrauensvoll und individuell an der Seite zu sein. Nur mit einer solide geplanten und stringent gemanagten Anlagestrategie können Vermögen sicher durch den Sturm gesteuert werden.

Vertreter aus Wissenschaft und Forschung

Prof. Dr. Jürgen Moormann: Schafft es die Finanzbranche, den Dreisatz zu lösen - Strategische Herausforderungen für Geldinstitute im Jahr 2017

Prof. Dr. Jürgen Moormann lehrt an der Frankfurt School of Finance & Management

Den Geldinstituten stehen in 2017 zahlreiche alte und neue Herausforderungen bevor. Um zur Wettbewerbsfähigkeit zurückzufinden, müssen sie einen strategischen Dreisatz lösen.

Die Branche steht vor der Lösung eines „Dreisatzes“: Vor dem Hintergrund externer Bedingungen (Regulation, Niedrigzinsen etc.) müssen die Kosten gesenkt und gleichzeitig neue Quellen für Ertragsmöglichkeiten entwickelt werden. Nur dann wird es gelingen, die Wettbewerbsfähigkeit – „den unbekannten vierten Wert“ – aufrecht zu erhalten.

Die Welle der Digitalisierung stellt in diesem Zusammenhang sowohl Bedrohung als auch Chance dar. Die erste große Herausforderung besteht darin, die in vielen Banken veraltete IT umzubauen bzw. neu zu entwerfen. Dabei darf der Ansatzpunkt nicht im Back-Office liegen, sondern muss am Front-End sein. Alle Bankgeschäfte müssen konsequent vom Kunden her gedacht werden. Das bedeutet, dass zunächst die Prozesse zu definieren sind – und zwar erst die Kundenprozesse (d.h. die Prozesse, die konkret beim Kunden ablaufen), dann die Geschäftsprozesse (d.h. die Prozesse, die im Unternehmen ablaufen). Erst wenn die Prozessarchitektur der Bank steht und die Prozesse end-to-end definiert sind, kann der Umbau der IT erfolgen. Zudem darf das Prozessdesign nicht im stationären Vertrieb beginnen – vielmehr muss es beim *mobilen* Kunden, also dem Smartphone oder Tablet, starten. Es gilt „Mobile first“, denn die Zukunft liegt in der Mobilität des Kunden. Alle anderen Vertriebswege können dann integriert werden.

Die zweite große Herausforderung ist mentaler Natur. Entscheidend wird sein, der Belegschaft zu vermitteln, dass die digitale Transformation unvermeidlich und irreversibel ist. Das ist keine leichte Aufgabe. Wie kann Führungskräften und Mitarbeitern das erforderliche Umdenken in Richtung von höherer Geschwindigkeit, größerer Flexibilität und disruptiver Innovation gelingen? Kann Agilität tatsächlich in hierarchisch organisierten Unternehmen erreicht werden oder funktioniert diese nur in neuen, externen Organisationsformen? Wie können Fintechs integriert werden, ohne sie in der Großorganisation gleich wieder zu zerstören? Diese Fragen müssen beantwortet werden, um in dem anstehenden Konsolidierungsprozess der europäischen Banken überleben zu können.

Prof. Dr. Hans-Gert Penzel: Zwischen Gewohnheiten und Innovationen - Herausforderungen 2017 für Payments und Zahlungsverkehr

Prof. Dr. Hans-Gert Penzel ist Geschäftsführer von ibi research an der Universität Regensburg

Zahlungsverkehr ist schon länger kein verstecktes sondern ein strategisches Thema für Banken und Sparkassen. Die Trends und Herausforderungen für 2017 bewegen sich zwischen schon lange praktizierten Gewohnheiten und spannenden Innovationen.

Der Zahlungsverkehr führt kein verstecktes Maschinenraum-Dasein mehr, sondern wurde zur sichtbaren Innovationsmaschine par excellence. Auch demjenigen, der nur auf Deutschland schaut, schwirrt der Kopf: Schafft Paydirekt den Durchbruch? Laufen die Sparkassen mit Kwitt dagegen? Wird die Debit-Mastercard ein Erfolg? Kommen Apple Pay und Facebook Messenger Pay? Ist das Aus für myWallet auch das Ende für Zahlungen via Telekom? Springen Fidorbank plus Telefonica in die Bresche? Schafft Payback, was Yapital nicht gelang? Kommt die Utility Settlement Coin?

Drei zentrale Herausforderungen für 2017

Statt all diese Fragen zu beantworten, sollten wir einen Moment innehalten: Zahlungsverhalten ändert sich nicht von heute auf morgen. Aber drei grundlegende Entwicklungen verbinden sich gegenwärtig und werden zur eigentlichen Herausforderung für 2017: PSD2 + Instant Payments + Personal Finance Management.

PFM schafft einen exzellenten Überblick über die eigenen Finanzen, wenn der Bankberater seine Arbeit ernst nimmt und den Kunden vernünftig anleitet. Um die anschließenden Transfers zwischen Konten mehrerer Institute steuern zu können, kommt die PSD2: Man kann Dritte autorisieren, die eigenen Konten um- und aufzuräumen. Und mit Instant Payments geht das auch noch in Sekundenschnelle, nicht reversibel. Finanzdienstleister, die in 2017 vorangehen und dem Kunden als erste (endlich wieder) eine konsolidierende Hausbank-Funktion bieten, schaffen sich damit eine überlegene Position für die Folgejahre.

Wenn Bankkunden zwei Wünsche frei hätten

Wenn die Glücksfee den Bankkunden darüber hinaus noch zwei Wünsche erfüllen würde:

Erstens sind das simple, kontaktlose Zahlungen direkt vom Konto, für die Zeitung und die Brötchen. Ohne Authentifizierung bis 10 oder 20 Euro - das wär's für die Privatkunden.

Zweitens sind es angereicherte Payment-Informationen im B2B-Geschäft. Synchron zum Geldtransfer, so wie Traxpay das in eine exzellente Lösung gegossen hat und demnächst mit einer großen Bank anbieten wird. Das wird es für die Firmenkunden sein.

Und was ist mit Blockchain?

Und was ist mit Blockchain, Bitcoins etc.? Vergessen Sie's für 2017! Blockchain ist eine faszinierende Technologie auf der Suche nach sinnvollen Anwendungen. Die dürfen weder höchste Performance in der Technik verlangen noch komplizierte Verträge in der Anwendung. Das erste disqualifiziert sie für den Massenzahlungsverkehr, das zweite für den Immobilienkauf. Aber vielleicht könnte man mit Wertpapieren starten ...

Es gibt noch zahlreiche Baustellen

Ganz am Ende gehen wir doch noch zurück in den Maschinenraum des Zahlungsverkehrs und schauen auf die aktuellen Ergebnisse der Benchmark-Studie von ibi research und PPI: Die Stückkosten des Zahlungsverkehrs weichen heute zwischen Banken um den Faktor 3 bis 5 ab. Ja, richtig gelesen: nicht 30 bis 50%, sondern 300 bis 500%. Noch interessanter: Das ist kaum mit Betriebsgröße und Outsourcing-Grad korreliert. Auch am Backend gibt es viel zu tun!