



Digitalisierung in der Finanzbranche

2017 wird das Jahr der größten digitalen Transformation in der Finanzbranche.
Der Berliner Kreis spricht mit Experten.



HARALD FUCHS

Mitglied des Vorstands Fürst Fugger
Privatbank Aktiengesellschaft



CHRISTIAN HAMMER

Geschäftsführer NFS Netfonds
Financial Service GmbH



RUDOLF GEYER

Sprecher der Geschäfts-
führungsbasis

Warum ist die Digitalisierung für Banken und Finanzdienstleister eine so große Herausforderung?

HARALD FUCHS: Um diese Frage beantworten zu können, muss man sich die IT-Landschaft in Banken ansehen. In der Vergangenheit wurde häufig mit einem Bankbasissystem gearbeitet, das zwar die juristischen Bestände sauber abbildet, aber meist auch nicht mehr. Für verschiedene Spezialanforderungen wurden in der Regel dann Lösungen entwickelt, die ein Eigenleben führten. Es entstanden mehr oder weniger vernetzte Inselösungen.

Im Rahmen der Digitalisierung sollen nun ganze Prozesse modernisiert und einheitlich abgebildet werden. Das ist eine große Herausforderung für bestehende IT-Systeme. Oftmals müssen bestehende Lösungen über Bord geworfen werden und es sind Neuentwicklungen gefordert. In der Summe ist dies eine spannende Aufgabe.

Wie soll die digitale Vision bei den Banken, Vermögensverwaltern und Maklerpools aussehen?

CHRISTIAN HAMMER: Die Digitalisierung steht erst am Anfang. Direkte Einflüsse sind bereits im Bereich Payment zu erkennen. Große Unternehmen wie Apple, Facebook und Paypal verändern den weltweiten Zahlungsverkehr. Ein Live-Zahlungssystem wird der Standard werden. Bisher die größte Hürde: die Kunden digital "fit" zu machen. Diese Voraussetzung wird mit der nächsten Generation voraussichtlich erfüllt.

Die Fintechs mischen die Märkte neu auf. Einen Kunden nur über digitale Wege zu gewinnen, bleibt jedoch weiterhin schwierig. Somit werden diejenigen, die bereits einen großen Kundenstamm haben und sich dem digitalen Weg nicht verschließen, mittelfristig die Gewinner des Wettbewerbs sein. Die enormen Kosten werden zu Effizienz und weiteren Konsolidierungen zwingen.

Wir geben unseren Partnern mit der Digitalisierung die Chance, weitere Kunden effizient und umfassend zu betreuen mit noch besserem (auch automatisiertem) Service, um so weiterhin die Nase vorn zu haben.

Warum stockt bei vielen Unternehmen die Umsetzung der Digitalisierung?

RUDOLF GEYER: In der Finanzdienstleistungsindustrie kollidiert die Umsetzung der Digitalisierung mit den enormen regulatorischen Neuerungen des Gesetzgebers in diesem und im kommenden Jahr. MIFID II, EU-Datenschutzgrundverordnung, Steuerumgehungsbe-kämpfungsgesetz, Investmentsteuerreformgesetz, usw.

Auf der anderen Seite fehlen teilweise ein konkreter Stufenplan und das erforderliche Budget um die digitale Transformation konsequent voran zu treiben. Die dosierte Einbindung aller

**ZUM FILM!**

QR-Code scannen und den kompletten Finanztalk online ansehen.

**SEBASTIAN STEGER**

Partner – Financial Services
Roland Berger GmbH

**DIRK FISCHER**

Geschäftsführer Patriarch
Multi-Manager GmbH

Mitarbeiter in diesen übergreifenden Transformationsprozess wird vielfach unterschätzt.

Welche Entscheidungen müssen getroffen werden, damit Finanzdienstleister erfolgreich in dem Marktumfeld konkurrieren können?

SEBASTIAN STEGER: Die Finanzdienstleister entwickeln derzeit viele digitale Angebote, doch häufig sind es Insellösungen und es fehlt eine klare strategische Ausrichtung. Das reicht langfristig nicht aus. Es müssen mutige Entscheidungen getroffen und umgesetzt werden: Eine strategische Entscheidung ist, ob Kundenbedürfnisse und -schnittstellen umfassend bedient werden sollen oder eine Spezialisierung verfolgt wird. Produkte und Prozesse müssen vereinfacht, „end-to-end“ digitalisiert und für Kunden und Partner geöffnet werden. Hinsichtlich der technischen Infrastruktur muss entschieden werden,

ob eine Modernisierung oder Neuentwicklung verfolgt wird. Am Ende stehen weitgehend digitale Geschäftsmodelle, die deutlich flexibler, offener, kundenfreundlicher und effizienter sind als die heutigen.

Warum ist bei vielen Unternehmen die Umstellung auf digitale Strukturen so langwierig?

DIRK FISCHER: Das hat vielschichtige Gründe. Zunächst einmal kann es am NOCH fehlenden Leidensdruck liegen, solange das aktuelle Geschäftsmodell mit den derzeitigen Rahmenbedingungen weiterhin funktioniert. Dann liegt es natürlich an Managementfehl einschätzungen. Man hält zulange an alten Zöpfen fest. Und nebenbei ist Digitalisierung auch ein enorm zeitintensiver Prozess, der eine qualifizierte spezifische Beratung erfordert, da viele der aktuellen Entwicklungen nur mit reichlich Input von außen zu lösen sind. Auch zwingende Veränderungen in der Mitarbeiterstruktur sind

damit verbunden, was verständlicherweise vielfach nur ungerne und oft auch viel zu spät angegangen wird.

Außerdem reden wir bei Digitalisierung niemals von einem statischen Zustand, den es einmalig zu erreichen gilt, sondern von einer fortlaufenden Weiterentwicklung, was es schwierig macht, stets auf dem aktuellen Stand zu sein. Die Digitalisierung ist verbunden mit dem Aufbrechen alter Vertriebswege, fester Regeln und „Glaubenssätze“. Die Kundschaft verändert sich, ebenso deren Konsum- und Kommunikationsverhalten. Wer überleben will, MUSS aber darauf eingehen. Es gilt nicht mehr und nicht weniger, als Mensch und System in Harmonie zu vereinen. Und last but not least ist es eben auch ein enorm ressourcen- und kostenintensives Unterfangen stets „state of the art“ zu bleiben.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.