

sourcing

competence center



UNIVERSITÄT LEIPZIG



State of the Art in Banking Innovations

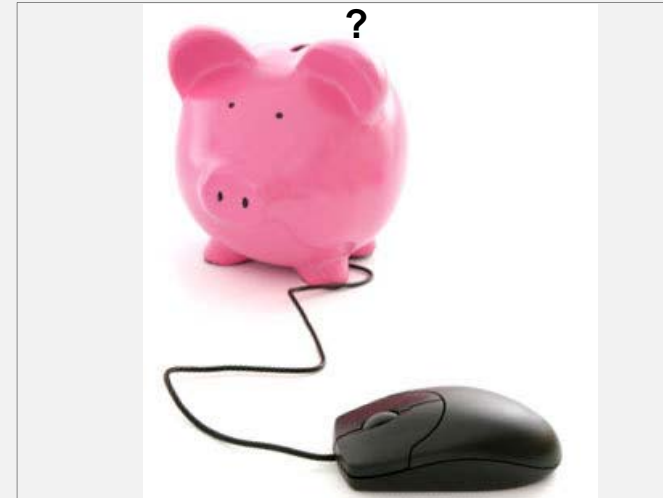
Dr. Thomas Puschmann

Zürich, 21.05.2014

IT-basierte Innovationen haben in den letzten Jahr(zehnten) eine Vielzahl an Branchen verändert

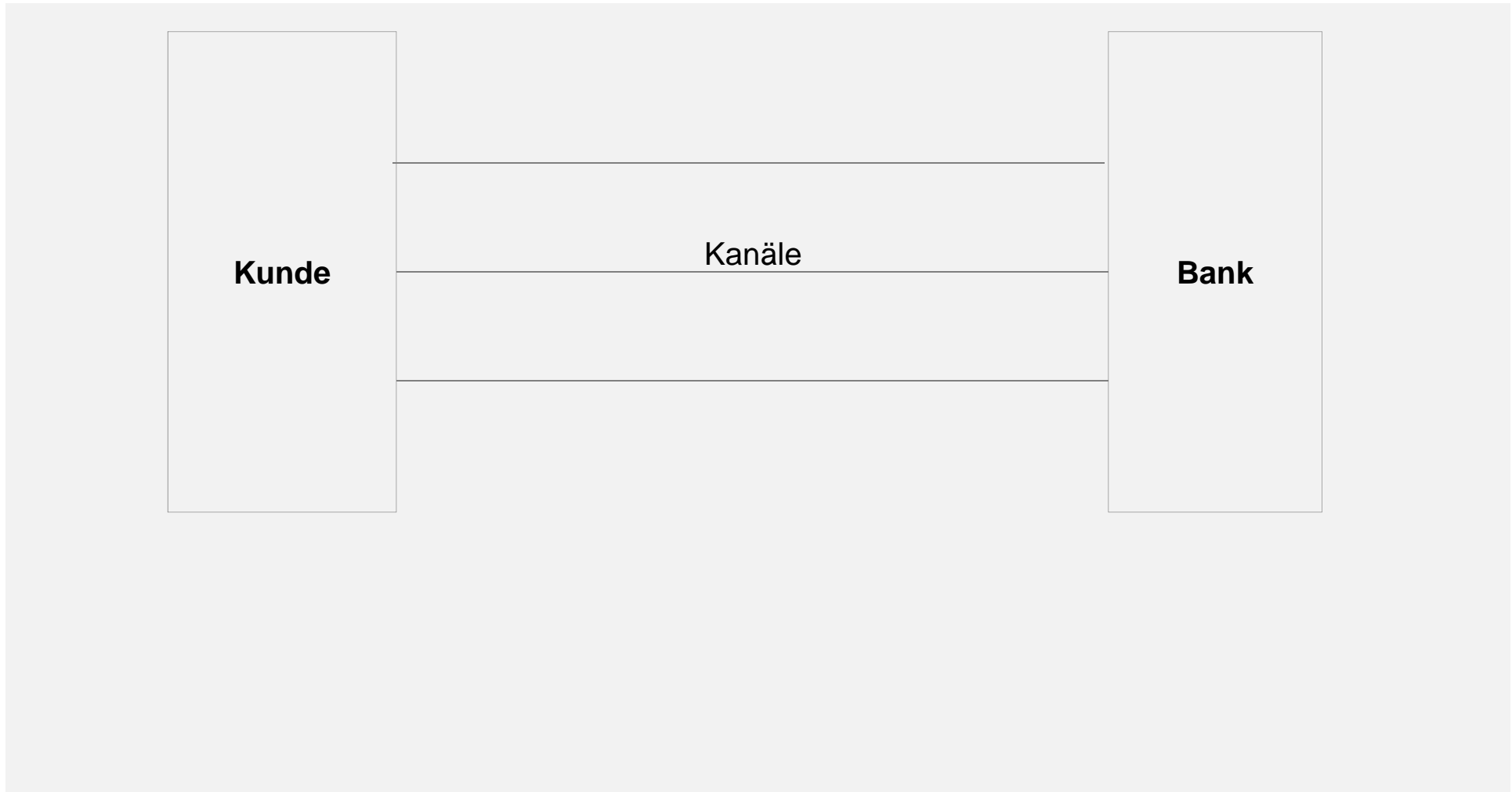
- Media industry: Changed
- Music industry: Changed
- Travel industry: Changed
- ...

- ...
- Transportation industry: in Transformation
- TV industry: in Transformation
- Banking industry: ?



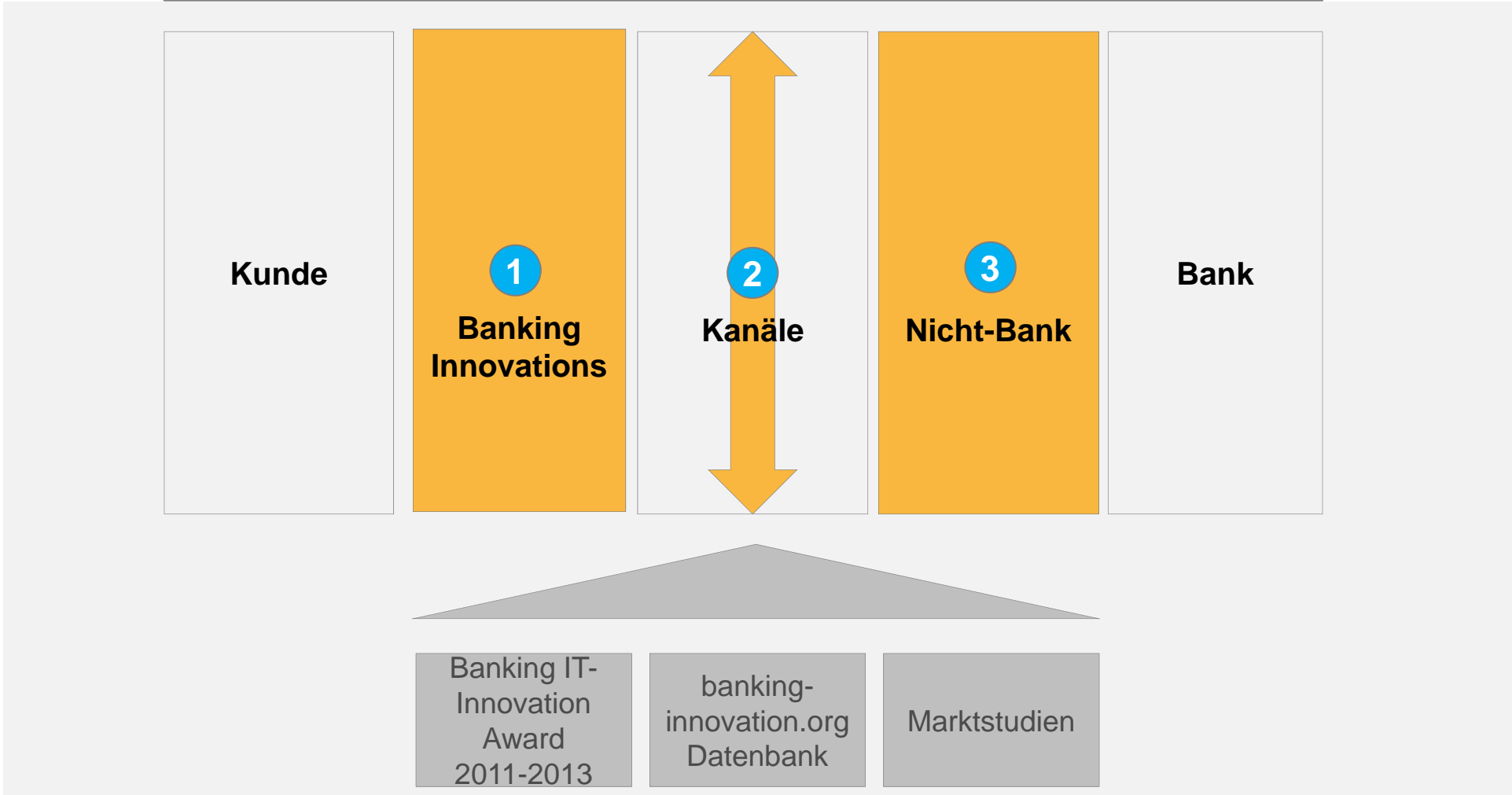
Banking ist komplexer als Musik, aber ist Banking auch komplexer als Autofahren?

Die heutige Sicht auf das Finanznetzwerk ist aus Kundensicht zumeist sehr limitiert

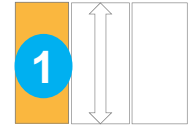


Zukünftig verändert sich das Finanznetzwerk: Drei Hypothesen der Veränderung

3. Hypothese: Nicht-Banken nehmen an Relevanz zu und verändern die Wertschöpfung



Zahlen



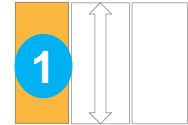
Banking Innovation	Relevanz (in %) (sehr/eher hoch)	Planungsstatus (in %) (umges./gepl. vs n. gepl.)
Group Payments	34	10 / 90
C2C- Payments	82	59 / 41
Social Media Payment	57	15 / 85
Payment Notification	72	9 / 91
Beleg-Scanning	64	9 / 87
Nicht-Standard Scan	36	42 / 45
Kontaktlose Debitkarte	77	60 / 40
Mobile Payment Telko	59	27 / 63
Kontaktloses Mobile Payment	81	44 / 56
Spending Assistant	59	59 / 41
Kreditkartentoptimierer	39	14 / 81
e-Wallet	81	48 / 52
Virtuelle Währungen	39	19 / 81

Trends «to go»:

1. Mobile
2. Social
3. e-Wallets

Legende: Relevanz hoch & sehr hoch / umgesetzt & geplant ● nicht geplant ● Quelle: CC Sourcing, N=21

Anlegen



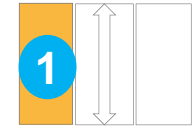
Banking Innovation	Relevanz (in %) (sehr/eher hoch)	Planungsstatus (in %) (umges./gepl. vs n. gepl.)
Gutschein-Sparen	52	19 81
Impulssparen	48	14 86
Spiel-Kindersparen	53	34 66
Gamifiz. Sparen	43	29 71
Tool-Anlageprofil	86	62 38
Automat. Portf.opt.	85	45 55
Covesting	45	15 80
Anlage Community	65	15 85
Social Analytics für Anlageentscheide	40	5 90

Trends «to go»:

1. Self Investment
2. Gamification
3. Collective Intelligence

Legende: Relevanz hoch & sehr hoch / umgesetzt & geplant ● nicht geplant ● Quelle: CC Sourcing, N=21

Finanzieren



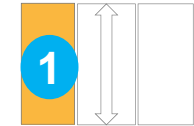
Banking Innovation	Relevanz (in %) (sehr/eher hoch)	Planungsstatus (in %) (umges./gepl. vs n. gepl.)
Online-Beantragung Konsumtenkredit-anträge	90	21 (umges./gepl.) 58 (n. gepl.)
Online-Beantragung Hypothekarkredit-anträgen	90	74 (umges./gepl.) 21 (n. gepl.)
Online-Hypothekar-kredit-anträge ohne manuelle Interaktion	79	58 (umges./gepl.) 37 (n. gepl.)
Online-Beantragung Rollover Hypothekar-kredit-anträge	90	58 (umges./gepl.) 37 (n. gepl.)
Online-Services für Hypotheken (z.B. Immobilienpreise)	41	11 (umges./gepl.) 89 (n. gepl.)
Online-Abschluss Versicherungen für Hypotheken	47	16 (umges./gepl.) 84 (n. gepl.)
Online-Abschluss Firmenkredite	53	30 (umges./gepl.) 70 (n. gepl.)

Trends «to go»:

1. Self Financing
2. Big Data Value Added Services

Legende: Relevanz hoch & sehr hoch / umgesetzt & geplant ● nicht geplant ● Quelle: CC Sourcing, N=21

Beraten



Banking Innovation	Relevanz (in %) (sehr/eher hoch)	Planungsstatus (in %) (umges./gepl. vs n. gepl.)
PFM: Kontenaggregation	94	66 / 34
PFM: Transaktionsklassifikation	89	55 / 28
PFM: Planung und Budgetierung	95	73 / 27
PFM: Credit Score Management	61	17 / 72
Online-Terminvereinbarung mit KuBe	89	73 / 28
Tool-unterstützte Profilierung und Beratung	89	50 / 50
Mobiler digitaler Assistent für KuBe	94	67 / 33
Chat-basierte Beratungslösungen	83	56 / 44
Video-basierte Beratungslösungen	78	61 / 33

- Trends «to go»:**
1. Self Advisory
 2. Hybrid Advisory
 3. Tool-supported Advisor

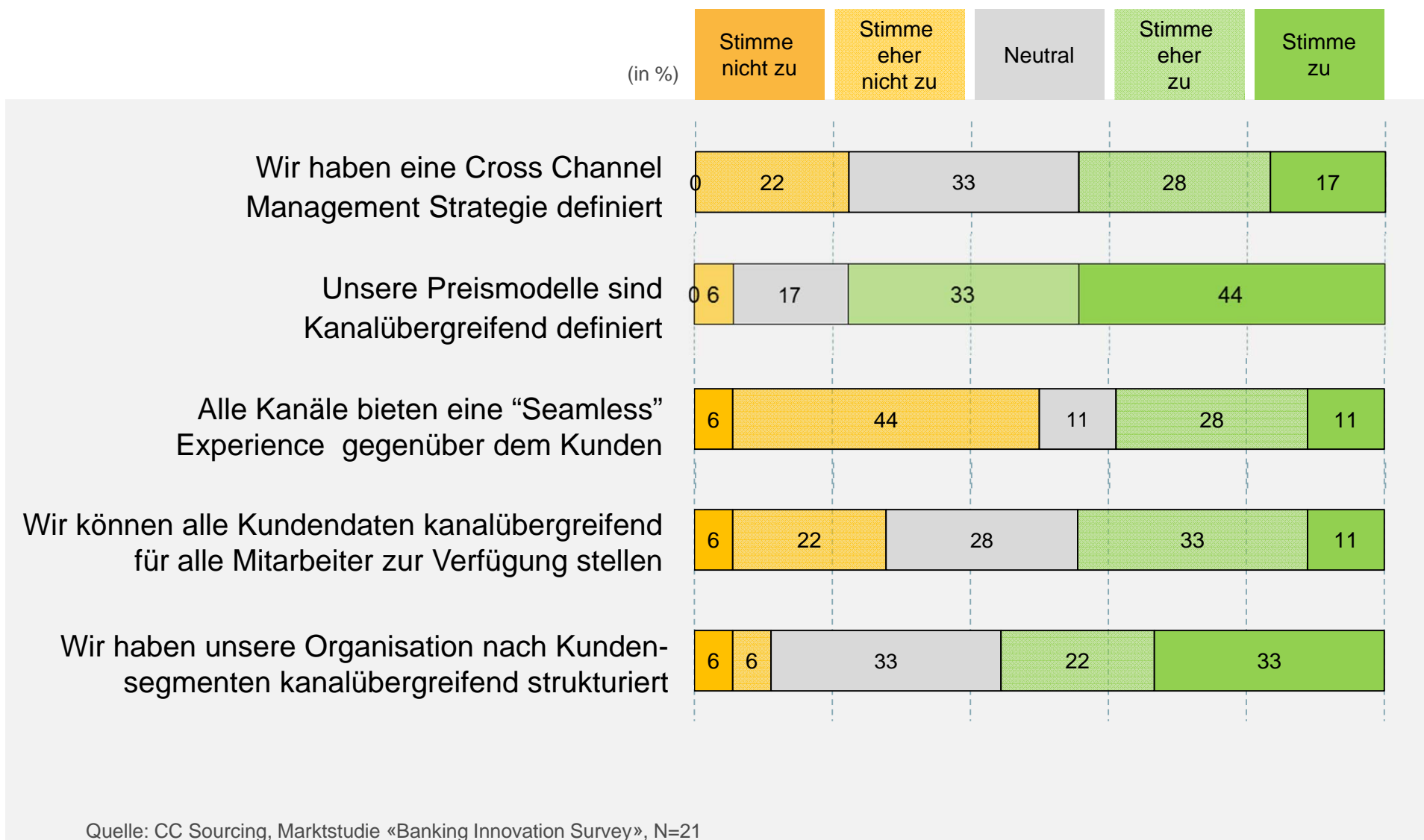
Legende: Relevanz hoch & sehr hoch / umgesetzt & geplant ● nicht geplant ● Quelle: CC Sourcing, N=21

Aus Kundensicht konvergieren die Kanäle zunehmend

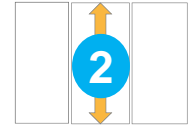
Kanäle	Transaktionen	Beratung	Support
Kundenberater			
Online Banking			
Mobile-Banking			
Bancomat			
Telefon			
E-Mail/Brief/Fax			

Quelle: CC Sourcing, «Digital Native Survey», N=248

Bezüglich der Kanalorganisation deuten die Erkenntnisse auf eine Lücke hin und...

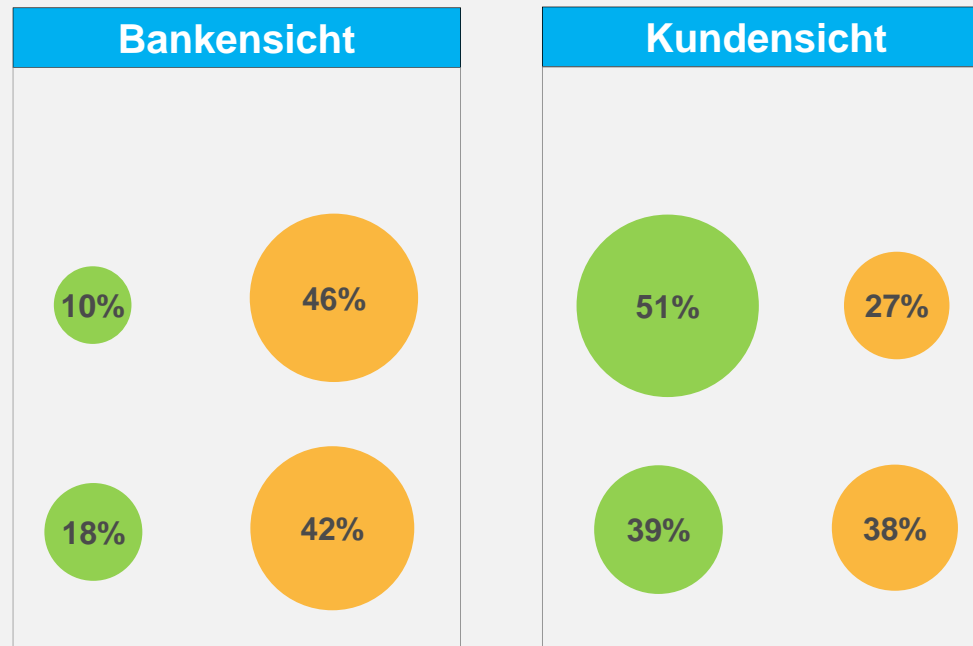




... bestätigen eine generelle Unsicherheit bzgl. der Nutzung innovativer Kanäle.



Der Kunde nutzt soziale Netzwerke (z.B. Facebook) für die **Beratung**

Der Kunde nutzt soziale Netzwerke (z.B. Facebook) für **Support Services**



Legende: stimme sehr / eher zu  stimme eher nicht / nicht zu 

Quelle: CC Sourcing, Marktstudie «Banking 2020», N=53 & Marktstudie «Digital Native Survey», N=248

Banken verlieren Teile ihrer Wertschöpfung und kooperieren mit Nicht-Banken



Stimme voll zu

Stimme teilweise zu

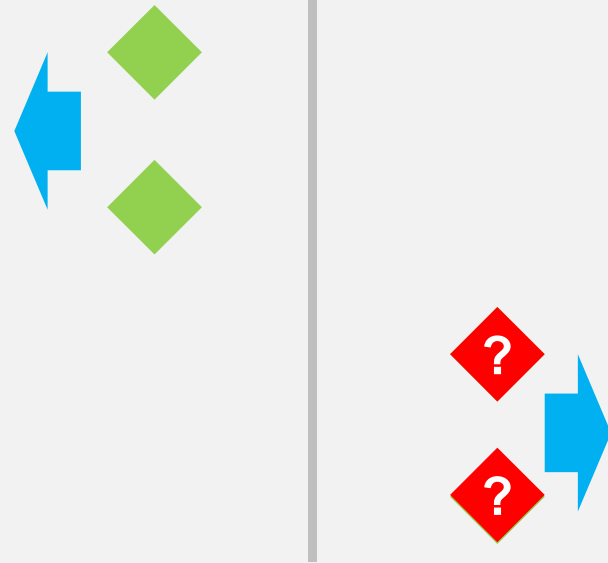
Stimme nicht zu

Finanzdienstleister verlieren Teile Ihrer Wertschöpfung an Nicht-Banken

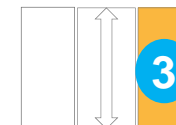
Banking IT-Innovations führen zur Kooperation von Banken mit Technologieanbietern in Kernbereichen

IT-basierte Lösungen ersetzen den Kundenberater

Das Angebot von Nicht-Banken führt zu einem Bedeutungsverlust der Banken am Markt



Quelle: CC Sourcing, Marktstudie «Banking 2020», N=53



Dies zeigt sich bei elektronischen Marktplätzen, die laut der befragten Banken zukünftig eine immer grössere Rolle spielen

Banking Innovation	Relevanz (in %) (sehr/eher hoch)	Planungsstatus (in %) (umges./gepl. vs n. gepl.)
Equity Crowdfunding	60	15 / 65
P2P-Lending Konsumentenkredite	45	10 / 85
P2P-Lending SME-Kredite	45	15 / 80
P2P-Lending Hypotheken	30	0 / 100
Projekt Crowdfunding	55	10 / 90
SME Finanzierungsplattformen	40	0 / 100

Legende: Relevanz hoch & sehr hoch / umgesetzt & geplant ● nicht geplant ● Quelle: CC Sourcing, N=21

Das Beispiel des Peer-to-Peer Lending in Grossbritannien zeigt, dass Nicht-Banken bereits eine hohe Relevanz haben

DER ALTERNATIVE FINANZMARKT IN GROßBRITANNIEN WÄCHST

in Millionen Pfund Sterling

Insgesamt vergebene
Kredite 2011-2013

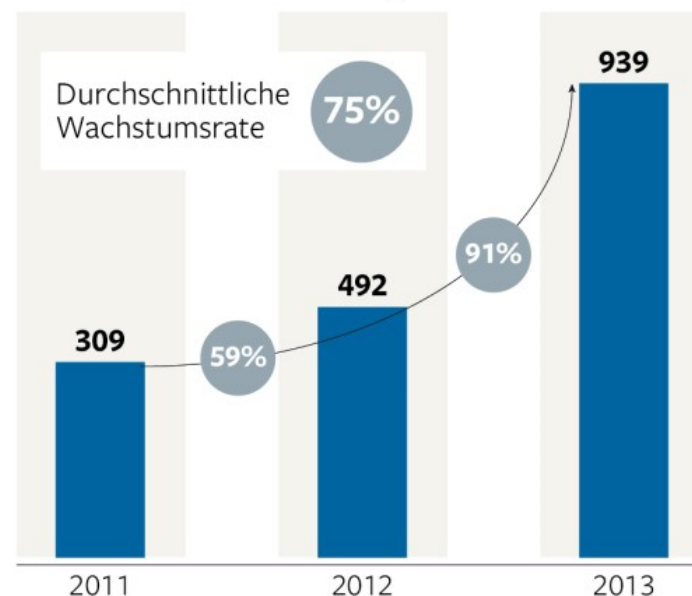
1740

Prognose für
Kreditvergabe 2014

1600



Wachstum der Kreditvergabe



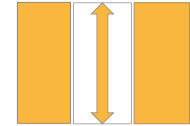
QUELLE: NESTA

- Bis zum Jahr 2020 könnten allein in den USA 15 Prozent des Umsatzes der klassischen Banken auf reine Online-Dienstleister übergehen.
- Weitere 20 Prozent des Umsatzes könnten an die Vertreter aus dem Handel, wie zum Beispiel Starbucks, verloren gehen.

Quellen:

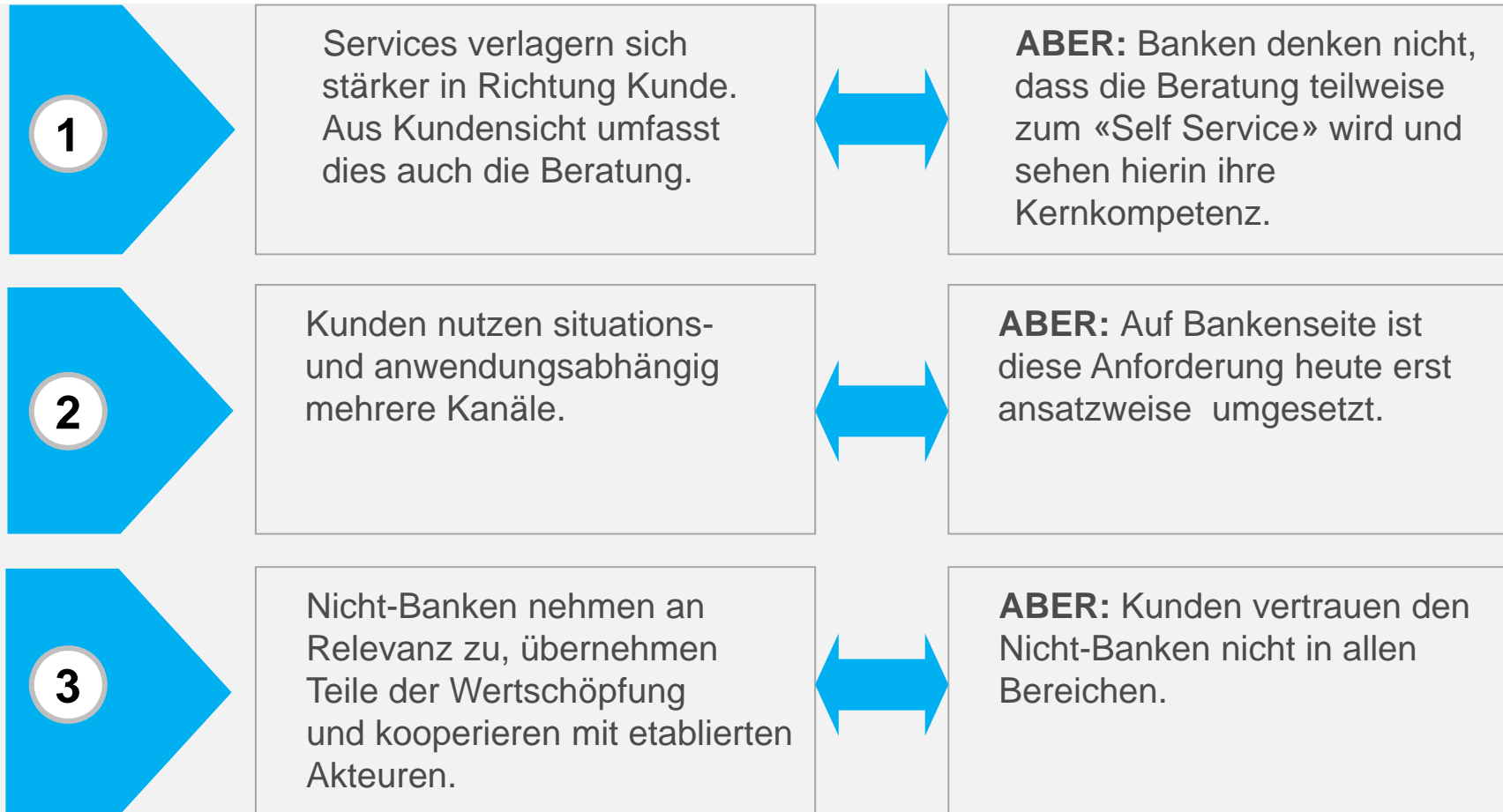
- Die Welt, <http://www.welt.de/finanzen/article125895495/In-England-gibts-Kredite-beim-Busverkaeuer.html>
- Busch, W., Moreno, J.P., Banks' New Competitors: Starbucks, Google, and Alibaba, in Harvard Business Review, 20.02.2014

Zusammenfassung

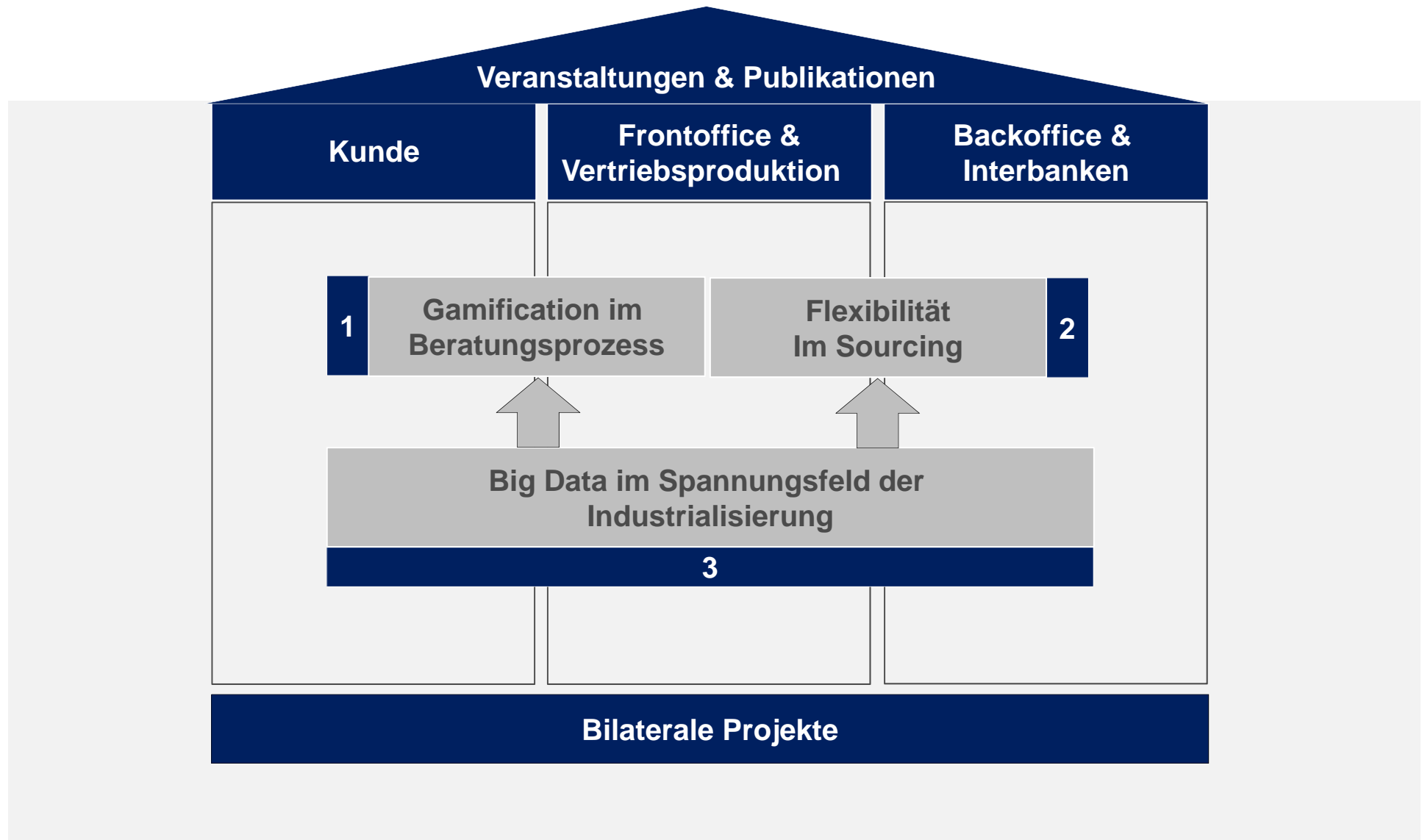


Hypothesen

Ergebnisse aus den Marktstudien



Das CC Sourcing forscht in seiner 6. Phase von 2014-2016 an verschiedenen Themen rund um «Finance 2.0»



**Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!**