

Finanzbranche im Wandel

Die Krise nutzen für kundenorientierte Innovation

Cloudification, Open Banking, Datenstrategien für neue Geschäftsmodelle: Was viele Schweizer Bankhäuser schon länger planen, gewinnt im Zeichen der Covid-19-Krise zunehmend an Fahrt. Die technologischen Grundlagen bestehen bereits, wichtig ist ein intelligenter, umfassender und Use-Case-orientierter Ansatz.

→ VON THOMAS GEIGER UND RALF BAUST

Bis heute ist in der Schweiz ein traditionelles Banking-Verständnis verbreitet, das auf Beständigkeit, Solidität und Verlässlichkeit abzielt. Dafür genießt die Branche auch wohlverdientes Vertrauen. Zugleich steigt auch hierzulande das Bedürfnis nach Innovation. Ein schneller disruptiver Umbruch ist in dieser Lage weder nötig noch empfehlenswert – schon kleine, smarte Schritte können viel bewegen.

CLOUD GOVERNANCE ALS INDIVIDUELLE HERAUSFORDERUNG

Auch in der Finanzbranche ist eines der grössten Themen die Cloudification, also der Umbau der IT-Landschaft unter Einbeziehung von Cloud-Lösungen. Vor allem der Anstieg des Home Office und Smart Working im Zuge der Covid-19-Krise hat die Nachfrage nach ortsunabhängiger Datenverfügbarkeit noch einmal steigen lassen.

Neben drängenden Fragen der Cloud-Security – besonders nach dem FINMA-Rundschreiben 2018/3 – stellt sich dabei vielen Banken auch die Frage nach der Cloud Governance, also die effektive, Compliance-konforme Umsetzung in technologischer und funktionaler Hinsicht. Konkrete Lösungen gibt es dabei nicht von der Stange – jedes Finanzinstitut hat seine eigene Ausgangslage bei IT-Infrastruktur und -Prozessen. Auch wenn regulatorische Hürden es derzeit erschweren, das Potenzial der Cloud voll auszunutzen, lohnt es sich, die ersten Massnahmen bereits jetzt zu planen und umzusetzen, um frühzeitig die spezifischen Herausforderungen im eigenen Haus zu erkennen und entsprechende Weichen zu stellen.

UMFASSENDE DATENSTRATEGIE FÜR NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Es bietet sich dabei an, gleich im grösseren Kontext einer umfassenden Datenstrategie zu denken. Denn diese ist auch eine Grundvoraussetzung für neue Geschäftsmodelle unter anderem im Kontext von Open Banking sowie für die Optimierung der Customer Experience. In weiten Teilen beschränkt sich der Fokus der Banken dabei jedoch auf tech-

nische Aspekte, statt den Blick auf konkrete Use Cases zu richten. Technologien wie Business-Intelligence-Methoden, intelligente Automation durch den Einsatz von RPA und künstlicher Intelligenz sowie die IoT-Anbindung von Transaktionssystemen sind heute keine Herausforderung mehr, sondern stehen jedem Interessierten zur Verfügung.

Wichtiger ist es, dass sich Banken bei ihrer Einrichtung Gedanken darüber machen, welche Bedürfnisse ihrer Kunden besonders schwer wiegen, wo ihre besonderen Stärken liegen und welche Rolle sie zukünftig spielen wollen.

TRUSTED BLENDED PAYMENTS ALS ZUKUNFTSCHANCE

Bei der Suche nach Use Cases sollten Banken beachten, dass laut Expertenschätzungen bis 2030 mehr als 40 Prozent aller Transaktionen durch intelligente Automatisierungstechnologien ausgelöst werden – gerade hier stecken grosse Chancen. Zum Beispiel durch das Anbieten von Trusted Blended Payments, etwa nach dem Prinzip «Pay as you earn». Damit können beispielsweise Tilgungszahlungen für Investitionskredite zur Finanzierung von Industrieanlagen dann und nur dann ausgelöst werden, wenn damit tatsächlich Erlöse generiert werden. Diese Zahlungsmethode geht einen Schritt weiter als rein nutzungsorientierte Zahlungen, wie sie bei der telemetrie-basierten Zahlung von Carsharing, Versicherungsprämien oder Maschinennutzung bereits üblich ist. «Pay as you earn» bedeutet: Höhe und Frequenz der Tilgungszahlungen ergeben sich aus dem realen Produktions-Output und den damit verbundenen Einnahmen.

Wer sich in Bezug auf solche neuen Services und Geschäftsmodelle zielgenau positioniert und Ökosysteme schafft, kann Kunden auch in Zeiten der Öffnung von Transaktionsdaten und Vertriebschnittstellen weiterhin an das eigene Haus binden. Die Finanzbranche tut daher gut daran, die derzeitige Krise als Katalysator für Innovation zu nutzen und sich frühzeitig entsprechend strategisch auszurichten – und sei es auch nur mit einem ersten Schritt in die richtige Richtung. ←

DIE AUTOREN



Thomas Geiger
ist Senior Managing Consultant Financial Services Schweiz bei NTT Data.



Ralf Baust
ist Head of Banking DACH, bei NTT Data.
→ ch.nttdata.com