

# GOLDILOCKS

DATA DRIVEN BUSINESS

**SPOTLIGHT**

Bafin, Microsoft  
und paypal

## THEMA

### Die Netflix Erfolgsstory

Wie der Streaming Gigant von  
der kleinen Versandvideothek  
zum Global Player wurde.

# EDITORIAL



## Clas Beese

ist Co-Founder von finletter. Außerdem ist er Berater und Coach in Gründungsfragen und unterstützt den Finanzplatz Hamburg e.V. bei seiner Fintech-Strategie.

—

**L**orem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat.

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



# INHALT

## THEMA

### **Data Driven Business: Die Netflix-Erfolgsstory**

Wie der Streaming Gigant von der kleinen Versandvideothek zum Global Player wurde.

## INTERVIEW

### **Mit Tamaz Georgadze – CEO Weltsparen**

Wir haben nachgefragt: Erfassung, Darstellung und Nutzen von Finanzdaten.

## NEWS

### **Daten und künstliche Intelligenz: DoNotPay und Ant Financial**

Reisekostencheck und Payment: Wer setzt die neuen Standards und welche Chancen ergeben sich für Banken und Sparkassen?

## INSIDE

### **Produktentwicklung mit Machine Learning und Blockchain Technologie**

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata

## SPOTLIGHT

### **Bafin, Microsoft, Paypal**

Ausgeleuchtet: Was den Markt heute bewegt.

## GLOSSAR

### **Die drei wichtigsten Begriffe auf einen Blick**

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata

## ABOUT

### **Über Goldilocks – was wir wollen, wer wir sind**

At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB





# THEMA

DATA DRIVEN BUSINESS

**DIE NETFLIX  
ERFOLGSSTORY**

# DIE NETFLIX ERFOLGSSTORY

## WANDEL BIETET IMMER RAUM FÜR ERFOLGSSTORYS.

Im Fall von Netflix ist es eine gigantische. In wenigen Jahren wurde aus der kleinen Versandvideothek der marktbestimmende Player der Film- und Fernsehwelt.

Wie konnte das gelingen? Netflix ist unschlagbar darin, die persönlichen Daten seiner Nutzer zu sammeln und auszuwerten. Die Ergebnisse dieser Datenanalyse werden direkt umgesetzt: In **personalisierte** Nutzeroberflächen, in **datengetriebene** Film- und Serienproduktionen und natürlich im **Marketing**. Dabei geht Netflix immer transparent mit der eigenen Datengetriebenenheit um.

- ➔ Für den Algorithmus zahlte Netflix **1 Mio. US-Dollar Preisgeld**.
- ➔ Produktionen sind **maßgeschneidert**: Meistgesehene Darsteller + beliebter Regisseur + erfolgreiche Story = Serien-Hit.
- ➔ **125 Mio. Kunden** sehen personalisierte Nutzeroberflächen und geclusterte Trailer-Versionen für Filme und Serien.

## GOOGLERN, TINDERN, FACEBOOKEN,...

### Wie digital denkende CEOs ihre Unternehmen steuern. Beispiel: Netflix

Mehr als 125 Mio. Menschen auf der Welt „netflixen“. Lange bevor der Markenname des US-Unternehmens in den Sprachgebrauch überging, war die Firma eine kleine Versandvideothek mit einem Angebot von gerade mal knapp 1.000 DVDs. Heute gehört Netflix zu den **wertvollsten Internetfirmen** der Welt. Jedes Jahr fließen Hunderte Millionen US-Dollar in Eigenproduktionen und Netflix hat die Film- und Fernsehlandschaft umgekrempelt.

Das alles ist möglich, weil Netflix seine Kunden kennt: „Wir wissen, wann die Nutzer welche Inhalte sehen, wann sie Pause machen, wann sie eine Serie aufgeben“, sagte kürzlich der für Innovationen zuständige Netflix-Manager Todd Yellin zur Deutschen Presse-Agentur. Das Geschäftsmodell von Netflix funktioniert, weil Daten gesammelt und ausgewertet werden, um die **bestmögliche Personalisierung** zu erreichen.

Schon Jahre vor dem Durchbruch als Streaming-Dienst führten die Gründer für ihren DVD-Verleih eine Software ein. Diese machte ihren Kunden auf Basis der ausgeliehenen Filme Vorschläge. Das Unternehmen schrieb 2009 sogar ein Preisgeld von **einer Million US-Dollar** für den besten Algorithmus aus. Ein solcher Algorithmus, also die logische Grundlage einer Programmierung, macht auch heute Netflix-Zuschauern Vorschläge. Laut dem Magazin „Forbes“ hatte Netflix allerdings damals bei seinem DVD-Service gerade mal vier Datenpunkte, um daraus etwas zu machen: die Kundennummer, eine Identifikationsnummer des Filmes, die Bewertung des Filmes und das Datum, an dem der Kunde den Film geliehen hatte.

Heute verfügt das Unternehmen außerdem über die Suchhistorie seiner Nutzer, weiß, wann sie von welchem Gerät wie lange schauen und vieles mehr ➔ **siehe Infobox**. Die erfassten Informationen bestimmen ganz simpel erst einmal, welche Empfehlungen und Trends dem Nutzer angezeigt werden.

**Doch der Algorithmus kann mehr:** Er lernt, ob man ein bestimmtes Genre oder einen Schauspieler bevorzugt – und da er das bei **125 Millionen Kunden** tut, kann das Unternehmen daraus auch ablesen, für welche Inhalte es sich lohnt, Geld auszugeben.



## DATEN, DIE NETFLIX AUSWERTET

- ||> Wenn Zuschauer pausieren, zurück- oder vorspulen
- ☑ An welchem Wochentag die Inhalte angeschaut werden
- 🗨 An welchem Datum der Service genutzt wird
- 📍 Von wo aus geschaut wird
- 📺 Welche Geräte genutzt werden
- ⏪ Wann Inhalte verlassen werden
- ⏩ Ob die Opening Credits übersprungen werden
- ☆ Abgegebene Bewertung
- 🔍 Suchanfragen
- 📖 Verhalten auf der Website, z.B. scrollen

### Und welche Daten könnten Banken auswerten, um das Erleben für die Kunden zu verbessern?

„House of Cards“ zum Beispiel, 2013 Netflix' erster großer Hit, wurde quasi maßgeschneidert: Dank der ausgewerteten Daten wusste man, dass

- ➔ das britische Original gleichen Namens
- ➔ Regisseur David Fincher
- ➔ Hauptdarsteller Kevin Spacey bei der Nutzerschaft gut ankommen.

Also wurde eine US-Version mit genau diesen Komponenten entwickelt. Der Erfolg war **minutiös geplant**, einschließlich zahlreicher unterschiedlicher Trailer, die den Nutzern je nach ihren sonstigen Vorlieben ausgespielt wurden. Besser als jeder Fernsehsender mit seinem **Nielsen-Rating** kann Netflix' Algorithmus solche Sehgewohnheiten erfassen und hilft dem Unternehmen bei der Entscheidung, was eingekauft, produziert, eingestellt oder weitergeführt wird. Noch besteht das Angebot auf der Plattform zwar zu rund **80 Prozent** aus lizenzierten Filmen und Serien. Doch der Anteil der Eigenproduktionen steigt kontinuierlich: **700 „Netflix Originals“** sollen dieses Jahr für insgesamt **bis zu acht Milliarden US-Dollar** produziert werden. Für Netflix dürfte es ein enormer Marktvorteil sein, auf der Wertschöpfungskette eine Stufe tiefer gegangen zu sein.

## PERSONALISIERUNG



„There are **33 million different versions of Netflix**“, sagte Joris Evers, Director of Global Communications bei Netflix einst der „New York Times“. Neben dem Algorithmus, der für passende Empfehlungen sorgt, werden die visuellen Darstellungen von einzelnen Inhalten aus auch auf Nutzergruppen angepasst. Die Bilder oben zeigen dies, das absolut identische Produkt wird mit mikrozielgruppenoptimierten Ansprachen ausgespielt. Netflix geht dabei **transparent** vor und macht die Personalisierung deutlich, um zum einen **Vertrauen aufzubauen** und zum anderen die Nutzer zu **Bewertungen** zu bewegen. Zudem versucht Netflix den Nutzern zu erklären, wie Empfehlungen zustande kommen. Eine weitere vertrauensbildende Maßnahme.

### ZAHLEN & FAKTEN

- Gründungsjahr: **1997**
- Abonnenten (Q1 2018): **125 Millionen**
- Umsatz 2017: **11,69 Mrd. US \$**
- Eigenproduktionen: **Start in 2013**
- Angestellte: **5.500**

➔ Das Chart zeigt die Marktbewertung von Netflix und Disney im Zeitverlauf. Netflix steht kurz davor, den viel älteren Konkurrenten zu überholen.

### WAS HEIßT DAS FÜR BANKEN?

In einer Finanzwelt nach Netflix-Vorbild dürfen alte Finanzdienstleistungen bestehen bleiben, aber es entstehen beispielsweise auf **Datenbasis erste echte Robo Advisor**, die ihrem Namen auch gerecht werden. Denn was heute auf dem Markt ist, ist mehr Advisor als Robo, jedenfalls nicht tatsächliche **Künstliche Intelligenz**<sup>1</sup>. Unternehmen wie der deutsche Marktprimus **Scalable Capital** mit einem verwalteten Volumen von 1 Milliarden Euro bieten eine automatisierte Anlageberatung. Sie greifen dabei jedoch auf vorgefertigte Portfolios zurück. Echte Robo Advisor haben **selbstlernende Algorithmen**, die die Kapitalmärkte analysieren und auf Basis ihres Verständnisses Investment-Entscheidungen treffen.

Sie können dank der Rechenleistung von Computern Muster erkennen, die dem menschlichen Berater bisher verborgen bleiben. Und das Ganze bieten die Banken am Besten für eine Art Flatrate-Gebühr an. So wie Netflix, wo die Nutzer einmal im Monat zwischen 7,99 und 13,99 Euro zahlen und vermutlich gar nicht mehr über den Preis nachdenken, sondern einfach nach Feierabend das maßgeschneiderte Entertainment genießen. Müsstes sie für jeden Inhalt 50 Cent einzeln zahlen, würde dies vermutlich das Vergnügen trüben.

Selbstlernende Algorithmen wie in diesem (noch) fiktiven Beispiel machen ein Geschäftsmodell wirklich data driven. Aber nun wird auch das Unternehmen Netflix immer noch von Menschen geführt und nicht von Maschinen und so müssen es Sparkassen in ihrem sensiblen Geschäft erst recht handhaben. Eine wirklich personalisierte Finanzberatung braucht natürlich weiterhin eine **menschliche Komponente**.

Doch eine Finanzberatung ist dann **fortschrittlich und effizient**, wenn die Datengrundlage bestmöglich ausgeschöpft wird. Das sollten die Sparkassen tun, wenn sie verhindern wollen, genetflix't zu werden. Noch so ein Fall, wo der Markenname schon manches mal wie eine Redewendung verwendet wurde. Und diese bedeutet: von einem **innovativen**, neuen Anbieter aus dem Markt gedrängt werden.

Und das Unternehmen floriert, weil seine Produktentwicklung **nicht linear** und nach dem Wasserfallprinzip von der Chefetage entschieden wird. Wenn den Nutzern etwas nicht gefällt, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die Strategie geändert wird. Kevin Spacey wurde nach dem Bekanntwerden von Missbrauchsvorwürfen übrigens aus „House of Cards“ gefeuert. Die Serie wird nun ohne ihn fortgesetzt. Wer weiß, welche Daten Netflix vorlagen, die neben der öffentlichen Wahrnehmung diese Entscheidung beeinflusst haben.

So gruselig manche die Vorstellung auch finden, für ein Datenunternehmen derart transparent zu sein: Es ist eine durch und durch **nutzerzentrierte** Art, Daten zu verwenden. Sie könnte auch Banken – und die Sparkassen – besser machen, wenn sie sich darauf einlassen. Im Geschäftsmodell von Netflix hat Big Data eine immer größere Rolle gespielt: anfangs bei der Distribution, dann beim Einkauf von Inhalten und schließlich bei der Produktion eigener Inhalte. In den USA werden auch noch DVDs per Post verschickt, aber dieser alte Teil des Geschäftsmodells spielt kaum eine Rolle mehr. ■

<sup>1</sup> Unter **Künstlicher Intelligenz** wird ein Teilgebiet der Informatik verstanden. Die Lösung von Problemen wird dabei von maschinellen Nachbildungen menschlicher Intelligenz unterstützt. Denkmuster und Handlungsweisen des Menschen werden von Soft- und Hardwarekomponenten übernommen, um Arbeitsvorgänge zu erleichtern.

## LOCK-IN-EFFEKT

Unter **Lock-in-Effekt** (englisch *lock in*, „einschließen“) versteht man die **enge Kundenbindung** an Produkte oder einen Anbieter, die es dem Kunden wegen Wechselbarrieren erschwert, das Produkt oder den Anbieter zu wechseln.

Auf Netflix angewandt: Die Vorschläge sind für den Nutzer so wertvoll, dass sich ein Wechsel zu einem anderen Anbieter nicht lohnt. Eine gesetzlich vorgeschriebene Öffnung, um Lock-In-Effekte abzubauen – analog zu PSDII in der Finanzbranche –, scheint bei Streaming-Diensten aufgrund fehlender Standards noch weit entfernt.

## UNSER BUCHTIPP

The Automatic Customer: Creating a Subscription Business in Any Industry.  
Von John Warrilow.



**Autor: Clas Beese**  
Co-Founder von finletter

**Autorin: Carolin Neumann**  
Co-Founder von finletter

## GOLDBLOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON



A circular portrait of a man with glasses, wearing a light-colored shirt, set against a dark background. The portrait is overlaid with a semi-transparent teal color.

# INTERVIEW

NACHGEFRAGT BEI:

**TAMAZ GEORGADZE**

# TAMAZ GEORGADZE

## „KUNDENHOHEIT IST VERGANGENHEIT.“

Tamaz Georgadze,  
CEO von Weltsparen

Das Fintech WeltSparen ist laut eigener Aussage der führende Anbieter für einfache Spar- und Investmentprodukte. Wir wollten von CEO Tamaz Georgadze wissen, wie Anbieter die persönlichen Finanzdaten ihrer Kunden aus verschiedenen Anlagekanälen erfassen, darstellen und nutzen sollten.

### Tamaz Georgadze

ist **Gründer und CEO** des Geldanlage-Portals Weltsparen.de. Zuvor war er u.a. **Partner bei McKinsey** und hat führende Banken und Versicherungen aus Deutschland und dem europäischen Ausland beraten.

**INTERVIEW:** Sparkassen Innovation Hub

#### Goldilocks

Wie steht es um das klassische Hausbank-Modell?

#### Georgadze

Es verliert an Relevanz. Eine Bank oder Sparkasse als Komplett-Versorger für den Konsumenten wird es in dieser Form nicht mehr geben. Von der hundertprozentigen Kanal- und Kundenhoheit muss man sich also verabschieden.

#### Goldilocks

Welches Modell wird anstelle dessen das Rennen machen?

#### Georgadze

Der Kunde wird sein finanzielles Leben über mehrere Kanäle managen. Es geht dann darum, eine Übersicht über seinen Stand zu bekommen und zwar unabhängig vom Kanal. Voraussetzung dafür ist eine sehr hohe Verzahnung der unterschiedlichsten Finanzanbieter im Hintergrund, während gegenüber dem Kunden alle Informationen und Abschlussmöglichkeiten über ein Interface laufen.

#### Goldilocks

Welche Kundendaten fließen hier zusammen?

#### Georgadze

Live-Informationen, die Integration mehrerer Produkthanbieter, Zugang über Google oder Facebook-Account, PayPal oder auch komplette Drittanbieter wie Finanzcheck24.

#### Goldilocks

Die komplette Produktpalette über einen Kanal wäre also chancenlos?

#### Georgadze

Am Ende will ich als Verbraucher die Möglichkeit haben, mehrere Karten und Konten zu integrieren. Und das sollte das Ökosystem ermöglichen. Eine offene Plattformlösung, die Drittanbieter nahtlos und direkt integriert - das ist wahrscheinlich das, was dem Kunden zugesagt wird.

#### Goldilocks

Wie positioniert sich Weltsparen.de in diesem Ökosystem?

#### Georgadze

Wir setzen voll auf das tatsächliche Funktionieren unserer Lösung und die daraus resultierenden positiven Erfahrungen, aus denen sich letztendlich Vertrauen entwickelt. Wir sehen, dass der Kunde uns immer mehr vertraut, je mehr Erfahrungen er sammelt. Sowohl die Kundenzufriedenheit als auch Anlage pro Kunde und Nutzung der Produkte gehen deutlich nach oben, je länger er bei uns ist. Dieses Vertrauen bauen wir auch durch die optimale Nutzung der Kundendaten auf. So werden wir für ihn der primäre Ansprechpartner für die Produktpalette Anlage.

#### Goldilocks

Herr Georgadze, vielen Dank für das Gespräch.

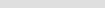
[weltsparen.de](https://www.weltsparen.de) ... →

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB





WERTPAPIERE ANLEGEN

## SO EINFACH WIE EIN SPARBUCH

Das Thema Wertpapier genießt unter Kunden keinen guten Ruf – zu risikoreich, zu aufwändig und außerdem zu wenig Geld auf dem Konto. FUX macht Wertpapier wieder anfassbar. Und hilft beim Sparen, ohne dass sich unsere Kunden bewusst dabei einschränken müssen! Besondere Vorteile: Verschenke Wertpapier-Gutscheine an Freunde, Verwandte und Bekannte. Spare in dein Wertpapier-Depot über das runden der Kontoumsätze. Fordere Spargeld für dein Depot bei deinen Verwandten an.

A person is shown from the chest up, holding and reading a newspaper. The newspaper has Cyrillic text, including the word "СВОБОДА" (Freedom) at the top. The person is wearing a dark long-sleeved shirt. The entire scene is framed within a large, semi-transparent purple circle. The background is a dark, solid color.

**NEWS**

DATEN & KI

**DONOTPAY UND  
ANTFINANCIAL**

# ANT FINANCIAL, DONOTPAY



## WER SETZT DIE NEUEN STANDARDS?

Wo droht Banken und Sparkassen der Verlust der Führungsrolle? Und wo könnten die etablierten Player gar ‚genetflix‘ werden?

Mit unseren News wollen wir keine Angst- und Drohszenarien beschwören. Vielmehr zeigen wir anhand der Anwendungsbereiche Reisekostencheck und Payment, welche Herausforderungen der Markt bereits heute stellt und welche Chancen sich

- Der Anbieter **DoNotPay** checkt Reisebuchungen via Chatbot auf günstigere Angebote und storniert oder bucht um.
- Der chinesische Payment-Riese **Ant Financial** steht kurz vor einem Börsengang.
- Mit **Alipay** sind die Chinesen bereits auf dem deutschen Markt vertreten – auch KI-Finanzprodukte sollen folgen.



## GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



# DONOTPAY

## CAN WE HELP YOU?

Flug- und Hotelpreise ändern sich

ständig. DoNotPay findet

Reisebestätigungen aus vergangenen

Buchungen in Ihrem Posteingang.

**W**enn der Preis sinkt, wird der Roboteranwalt eine Gesetzeslücke finden, um einen günstigeren Preis auszuhandeln oder Sie umzubuchen.



Bild: donotpay.com

## WAS IST NEU

**DoNotPay.com bietet jetzt einen Service an, der es Flugreisenden erlaubt, von Preissenkungen nach einer Buchung zu profitieren.**

Über einen **Chatbot** werden die wichtigsten Daten der Buchung abgefragt bzw. aus dem E-Mail-Posteingang ausgelesen. Durch **künstliche Intelligenz** werden die Flugpreise in den Tagen nach der Buchung beobachtet. Sinkt der Preis, sucht die Computer-App nach einem Sonderkündigungsrecht. Nach einer Bestätigung des Reisenden werden Umbuchungen **automatisiert** durchgeführt, inklusive Stornierung der alten Buchung und Rückvergütung.

Die Idee hinter DoNotPay.com hatte **Joshua Browder**, der als Fahrenfänger in London viele Strafzettel wegen Falschparkens bekam. So wurde er Experte darin, diese abzuwehren. Kombiniert mit seinen Programmierkenntnissen entstand daraus die erste Version von DoNotPay.com.

## WAS DAS BEDEUTET

Durch **künstliche Intelligenz** entstehen unzählige neue Möglichkeiten für Banken, sich durch Zusatzleistungen für den Kunden unterscheidbar oder – besser noch – **unentbehrlich** zu machen. So ließe sich der genannte Service von DoNotPay.com an ein Bankkonto koppeln, so dass der Algorithmus den Prozess der Preisüberwachung und Umbuchung automatisch startet, wenn er in den Kontobewegungen etwas entdeckt.

Weitere mögliche Anwendungsfelder sind Versicherungen, Telefon, Strom, Fitnessstudio, Kredite oder Hypotheken. **Warum nicht das Konto von einem Ort der Bezahlung zu einem Ort der automatisierten Finanzberatung machen?** Netflix hat gezeigt, wie stark passende Empfehlungen und Personalisierungen Kunden begeistern und Märkte neu definieren. Auswertbare Daten und Kundenvertrauen wären jedenfalls bei der Sparkassen-Gruppe schon einmal als Ausgangspunkte vorhanden.

... →



**Autor: Clas Beese**

Co-Founder von finletter



**Autorin: Carolin Neumann**

Co-Founder von finletter

GOLDDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



## DONOTPAY

CHINAS PAYMENT  
GOLIATH

Neben Ant Financial sieht Apple bald wie ein kleiner David aus. Mit Künstlicher Intelligenz schicken sich die Chinesen an, an allen vorbeizuziehen.

Wenn der Preis sinkt, wird der Roboteranwalt eine Gesetzeslücke finden, um einen günstigeren Preis auszuhandeln oder Sie umzubuchen.



Bild: donotpay.com

## WAS IST NEU

**Der chinesische Payment-Riese Ant Financial steht angeblich kurz vor einem Börsengang und steckt gerade in seiner womöglich letzten privaten Finanzierungsrunde.**

Die Finanzierungsrunde soll das Unternehmen hinter dem Payment-Dienst Alipay zu einem der **teuersten** Tech-Unternehmen weltweit machen, das nicht an einer Börse gehandelt wird. Laut „**Wall Street Journal**“ würde die Bewertung auf **150 Milliarden US-Dollar** steigen. So soll Ant Financial auch herausgeputzt werden für eine angeblich anstehende Premiere auf dem Börsenparkett. Details hierzu gibt es noch nicht. Wozu es Details gibt, ist der technologische Vorsprung von Ant Financial: Für die Tochter des chinesischen E-Commerce-Schwergewichts Alibaba ist Technologie sogar so wichtig, dass sie sich selbst vollmundig als „**Techfin**“ statt „Fintech“ bezeichnet.

Flaggschiff ist dabei **Alipay** mit mehr als **520 Millionen Nutzern**. Aber Ant Financial entwickelt zum Beispiel auch ein AI-Programm, das bei einem Autounfall den Schaden anhand von Fotos selbst analysiert und direkt mit der Versicherung abrechnet. Überhaupt spielt **Künstliche Intelligenz** eine enorme Rolle im Konzern.

## WAS DAS BEDEUTET

Mit Alipay ist Ant Financial bereits auf dem deutschen Markt angekommen. Nichts hält die Chinesen davon ab, auch weitere **technologische Innovationen** hierher zu exportieren. Für deutsche Banken ist es höchste Zeit, sich dieser Konkurrenz - vor allem der **selbstlernenden Algorithmen** beim Credit Scoring oder Claim Management - bewusst zu werden.

Auch die Sparkassen müssen sich in Sachen **Usability und Kosten** mit den Chinesen messen lassen, sich ernsthaft und auf hohem Niveau mit Künstlicher Intelligenz auseinandersetzen. Sie brauchen **konkurrenzfähige** Produkte, wenn sie nicht wie mit Paypal erneut abgehängt werden wollen. Ant Financial setzt da gerade Standards und wird diese über kurz oder lang auch etablierten deutschen Banken als Service anbieten.

Aus Endkunden-Sicht sollte die Vermarktung **neuer KI-Produkte** an Sparkassen-Kunden ein leichtes sein. Das simple Narrativ: Lieber die Daten bei der vertrauenswürdigen Sparkasse als bei einem Datenkonzern aus dem repressiven China. ■



**Autor: Clas Beese**

Co-Founder von finletter



**Autorin: Carolin Neumann**

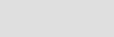
Co-Founder von finletter

GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



A large orange circle with a gradient from light to dark orange, containing faint silhouettes of office equipment like a desk, chair, and computer monitor. The text is centered within this circle.

# **SPOTLIGHT**

**BAFIN, MICROSOFT,  
PAYPAL**

# BAFIN, MICROSOFT, PAYPAL

## BAFIN

Die Bafin ist wachsam.

**B**ig Data trifft auf Künstliche Intelligenz: Im April 2018 stellte die Aufsichtsbehörde ein Thesenpapier mit sechs Beobachtungen und ihre Implikationen für Aufsicht und



[bafin.de](http://bafin.de) ... →

## MICROSOFT

20.000 Rackserver

**M**icrosoft hat in Chicago ein Datacenter eingeweiht und nennt es das größte der Welt. Seine Fläche beträgt rund 65.000 qm. Es soll die für Microsofts Online-Projekte wie Bing, Hotmail oder Windows Azure nötige Rechenpower liefern.



[microsoft.com](http://microsoft.com) ... →

## PAYPAL

Paypal mit Fintech-Kauf

**D**er Internet-Bezahldienst Paypal hat den schwedischen Anbieter für mobile Bezahlösungen iZettle übernommen. Dadurch kann der US-Konzern seinen Service nun direkt an der Ladenkasse mehrerer europäischer Länder anbieten.



[paypal.de](http://paypal.de) ... →

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



A glowing yellow lightbulb is centered within a large yellow circle. The background of the entire image is a dark blue color. The lightbulb's filament is visible and appears to be glowing, with some light rays emanating from it. The yellow circle has a slight gradient and a soft shadow at the bottom.

# **GLOSSAR**

**DREI WICHTIGE  
BEGRIFFE**

# DREI WICHTIGE BEGRIFFE



1

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Unter Künstlicher Intelligenz wird ein Teilgebiet der Informatik verstanden. Die Lösung von Problemen wird dabei von maschinellen Nachbildungen menschlicher Intelligenz unterstützt. Denkmuster und Handlungsweisen des Menschen werden von Soft- und Hardwarekomponenten übernommen, um Arbeitsvorgänge zu erleichtern.

2

## BIG DATA

Der Begriff Big Data zielt meist auf Analysen großer Datenvolumen ab. Dabei werden unternehmenseigene und externe Datenquellen qualitativ und quantitativ aufbereitet. Spezielle Konzepte und Verfahren liefern unter Einsatz neuer Technologien und Softwareanwendungen verwertbare Ergebnisse – zum Beispiel für die Produktentwicklung, im Marketing oder in der Logistik.

3

## DATA DRIVEN PRODUCTS

Übersetzt bedeutet der Begriff "datengetrieben". Entscheidungen und Aktionen sind dann "data driven", wenn sie direkt auf der Auswertung und Analyse geschäftsrelevanter Daten basieren. Im Fokus steht dabei meist das Nutzerverhalten. Insbesondere im Marketing kann durch den Ansatz eine erfolgreiche Optimierung der Budgeteinsätze erreicht werden.

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB





**ABOUT**

**WAS WIR WOLLEN,  
WER WIR SIND**

# ABOUT



## GOLDILOCKS

Der Begriff Goldilocks Zone bezeichnet den lebensfreundlichen Bereich in einem Sonnensystem. Dort kann Neues entstehen.

Im Zuge der Digitalisierung haben sich überall neue Zonen gebildet, die es zu beleuchten gilt. Genau da kommen wir ins Spiel. Regelmäßig werden wir ab sofort ein übergreifendes Thema behandeln – und wollen mit jeder Ausgabe einen Beitrag zu innovativem Denken und besseren Zukunftsentscheidungen leisten. Mit Hintergrund-Berichten, News, Interviews, Trend-Analysen und Produkt-Porträts zu den neuen Goldilocks der Finanzbranche. Unser Blick geht dabei über den Tellerrand der Finanzbranche hinaus – in Richtung der neuen digitalen Lebenswelten.

Der von der Finanz Informatik gegründete **Sparkassen Innovation Hub** bietet in Goldilocks Einblicke in seine Arbeit und Denkweise. Wir begleiten die Entwicklung neuer Produktideen und berichten von Kooperationen mit FinTechs und Innovatoren aus der ganzen Welt.

Die Journalisten von **finletter** stehen dabei für die unabhängigen redaktionellen Inhalte. Ihr Fachwissen für das Zukunftsthema Fintech hat den Newsletter-Service finletter zum führenden Branchen-Medium gemacht – und bildet die Basis für unsere Titelstorys und die aktuellen News.

## GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB



# CONTACT

V.i.S.d.P.:

## **Sparkassen Innovation Hub**

sparkassen-hub.com

twitter.com/sparkassen\_hub

*Jens Rieken & Martin Schaffranski*

Telefon +49 173 4362065

jens.rieken@starfinanz.de

martin.schaffranski@starfinanz.de

## **Star Finanz GmbH**

Grüner Deich 15

20097 Hamburg

## **finletter**

finletter.de

twitter.com/finletter

*Clas Beese & Carolin Neumann*

Telefon +49 174 3296206

clas.beese@finletter.de

carolin.neumann@finletter.de

## **finletter GmbH**

c/o betahaus Hamburg

Eifflerstr. 43

22769 Hamburg

## **copyright**

Die Rechte an allen von uns erstellten Texten, Grafiken und sonstigen Unterlagen verbleiben bei der Star Finanz GmbH und der finletter GmbH. Eine Übertragung von Rechten bedarf der schriftlichen Vereinbarung. Durch dieses Magazin werden keine Rechte übertragen. Das Magazin darf nicht weitergeleitet werden.

**GOLDILOCKS**

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

