JULI 2021

GOLDILOCKS

DAS DIGITALE MAGAZIN FÜR DIE FINANZWELT

LINKEDIN INTERVIEW

Christian Pascal Meiske

Barclaycard | Head of Strategy & Business Development

JETZT ODER NIE - was Banken von Google & Co mitnehmen können

TITELSTORY

GAFA-Banking

Wozu die Tech-Giganten ins Banking einsteigen

SPARKASSEN INNOVATION HUB finletter AUSGABE 11

EDITORIAL

VERTRAUEN ALLEIN REICHT NICHT

Der Titel dieser GOLDILOCKS-Ausgabe verrät: Es ist höchste Zeit zu handeln. Die Marktmacht der GAFA, also der Tech-Giganten Google, Apple, Facebook und Amazon sowie weiterer, wie Microsoft, ist immens. Und da diese Unternehmen zunehmend Finanzdienstleistungen über ihre Ökosysteme anbieten, um die Verweildauer auf ihren Plattformen und die eigene Conversion zu optimieren, bedroht dies auch die Kundenbindung der Sparkassen.

Jetzt oder nie, heißt es also. Aus Sicht des Sparkassen Innovation Hubs (S-Hub) kann die Erfolgsformel für die Sparkassen nur lauten, die eigenen technischen Lösungen und digitalen Angebote zu verbessern. Was Banken von Google & Co. lernen können, ist für uns also vor allem, wie man seinen Kund:innen echte Mehrwerte auf den Kanälen bietet, die diese am liebsten und häufigsten nutzen. Dem Wettbewerb durch die GAFA sollte durch einfache und gute Services begegnet werden.

Insbesondere die Sparkassen haben neben der starken Verankerung in den Regionen einen weiteren Vorteil im Meinungsbild der häufig so kritischen Deutschen: Sie genießen nach wie vor großes Vertrauen. Das allein wird allerdings nicht reichen, um Antworten auf demographische Entwicklungen innerhalb der Kundenstruktur und zum Beispiel auf die Anforderungen der jüngsten Generationen (Z und Alpha) zu finden.

Und es wird auch nicht immer im Alleingang funktionieren. Um bessere Lösungen schneller an den Markt zu bringen, gilt es, Partnerschaften und Kooperationen einzugehen – ob mit Fintechs, Insurtechs und Start-ups aus anderen Bereichen oder mit Tech-Unternehmen. Auch innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sollten die Synergien der vielfältigen Initiativen weiter gebündelt werden.

Wir im S-Hub bauen die Relevanz unserer Wertschöpfung im fünften Jahr des Bestehens stärker über die Ideenentwicklung hinaus aus. So schaffen wir einen Mehrwert für unsere Partner und nicht zuletzt für die Kund:innen der Sparkassen. Denn nur, wenn diese die Produkte und Services der Sparkassen viel und gerne nutzen, entsteht in digitalen Zeiten Vertrauen. In der S-Hub Inside Story dieser Ausgabe geben wir dazu Einblicke in unsere aktuelle und zukünftige Arbeit. ■

Viel Spaß beim Lesen!

Milena Rottensteiner & Janosch Krug
Leitung Sparkassen Innovation Hub

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

INHALT

35 SEITEN VOLLER INNOVATION

04_ Titelstory

GAFA Banking

Wozu die Tech-Giganten ins Banking einsteigen.

09_ News

Lex Apple, Solarisbank, Klarna

Wir berichten über die neuesten Entwicklungen am Markt.

14_ Gastbeitrag

Wer hat Angst vor den GAFA?

Julian David Kaiser und Francesco Pisani von EY gehen dieser Frage nach.

16_ Interview

TITEL INTERVIEW

Christian Pascal Meiske

Ein Gespräch mit Head of Strategy & Business Development bei Barclaycard.

18_ Inside S-Hub

Ideen, Visionen, Produkte

Mit unserer Inside Story und den neuesten Case Studies aus dem S-Hub.

25_ Short Tracks

5 Fragen, 5 Antworten

Dieses Mal mit Milena Rottensteiner, neue Leiterin des Sparkassen Innovation Hub.

27_ Spotlight

Ali Pay, Hopin, wallis

Ausgeleuchtet: Was den Markt heute bewegt.

29_ Glossar

Kurz erklärt

Wichtige Begriffe, kurz und knapp erklärt.

31_ About

Über Goldilocks – was wir wollen, wer wir sind

Wofür Goldilocks steht, was uns ausmacht und wer dahinter steckt.

Titel-Bild: Unsplash, mitchell-luo

GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

Bild: Unsplash

TEIL 7
TITELSTORY
Banken

GAFA

WOZU DIE TECH-GIGANTEN IN DIE BANKING EINSTIEGEN

Und wie Banken und Sparkassen mit der enormen Machtzunahme der Konkurrenz umgehen können.

Es gibt Anekdoten aus der Geschichte, die uns Gänsehaut bescheren. Eine davon ist die von Bill Gates. Er soll gesagt haben: **Im Jahr 1999 investierte Goldman Managers Trading Unit so viel Millionen US-Dollar in das damals kleine chinesische Start-up Alibaba**, das zu jener Zeit gerade einmal **Bruttoerlöse von 583 Millionen US-Dollar** machte – und sich sehr gute Ratten im reisen ließ, wenn Alibaba nicht so dringend Kapital für den Start-up-Markt brauchte. Gates verschenkte damit 20 Milliarden US-Dollar.

Tech-Gates wird diesen Fehler nicht noch einmal machen. Er ist nämlich schon dabei: Gates ist Investor bei **Ant Financial**, der Finanzsparte von Alibaba. Ant Financial hat sich zum Ziel gesetzt, **so viele Menschen wie möglich** in China **mit Finanzdienstleistungen** zu versorgen. Dazu gehören Kredite, Versicherungen, Geldanlagen und Zahlungsverkehr. Ant Financial hat bereits **450 Millionen Kunden**, ist damit mehr als doppelt so groß wie Paypal und hat mit Alipay das **größte Mobile Payment Ökosystem** der Welt.

Aber von vorne …

Tech-Giants sind dieganzen Trendsetter, die Großkonzerne, die unsere Online-Kaufgewohnheiten bestimmen. Die Ihnen nahestehen sind dabei in Deutschland und der EU weniger relevant. **Es sind die Giganten aus dem Westen und Osten: Google, Amazon, Facebook, Apple** (zu denen sich noch die Großen unserer Smartphones und Tablets gesellen, wie Huawei, Xiaomi und Tencent, die in unserem ersten Teil über Banken in Cloud Systeme und Services eingestiegen waren. Aber so sind eben auch Giganten: Sie wollen alles. Sie wollen Daten. Sie sind bereit eine eigene Kreditkarte, die Shopping-Gebühren verlangen will, nach Google Pay soll in diesem Jahr mit Google Pay auch ein Bankkonto kommen und Geldanlagen schaffen damit Apple nach einer Kreditkarte auch ein eigenes Konsortio (siehe Abbildung Fußgänger S. 11).

Eigene Vollbankkonzessionen haben sie dafür nicht, sondern arbeiten stets mit Partnern. **Google Payment Kita Eda** bekräftigte das kürzlich in einem Interview mit „The Financial Brand“:

„Google hat kein Interesse daran, jemals eine Bank zu werden. Wir wollen unseren Partnern mit Banken und Lösungen helfen, die sie und ihre Kunden brauchen.“

Wie es unseren Partnern entspricht, die nach ihren mobilen Bezahldienstplätzen, beim Google Play und Apple Pay den Wechsel von einem Bestehenden passieren zu lassen, ohne dass sie Nutzlich bleibt bei beiden passt Belspiel für Transaktionen bei Apple Pay auch eine Banken-Sparkassen-Kreditkarte, die man auch in Google Pay nutzen kann. Und wenn Sie Kunden sind, die Kunden einer Sparkasse sind, dann wissen Sie auch, dass Sie Ihre Sparkasse-Banken-App nur an Ihrer Apple Watch oder Ihrem Smartphone bedienen können, wenn eine damit verbundenen Absicherung an Ihrer Stelle – ganz praktisch – ein Fingerabdruck ist.

Es ist gar möglich, dass die GAFAs ihre Finanzdienstleistungen derart gut machen werden, dass sie sich nicht mehr nur auf Nischen, auch als eigenständiges Produkt anbieten – sie wie Amazon Kundenservice und Cloud-Hosting. **Es kann sein, dass es nicht allen Apple so benutzerfreundlich gemacht wird, dass es den Standard setzt.** Dass Google Pay nicht so gut sein werden, dass sie mit den Kreditkarten, ohne dass sie die mit einer Kooperation verdienen, eine damit verbundenen Absicherung an Ihrer Stelle – ganz praktisch – ein Fingerabdruck ist.

Es ist gar möglich, dass die GAFAs ihre Finanzdienstleistungen derart gut machen werden, dass sie sich nicht mehr nur auf Nischen, auch als eigenständiges Produkt anbieten – sie wie Amazon Kundenservice und Cloud-Hosting. **Es kann sein, dass es nicht allen Apple so benutzerfreundlich gemacht wird, dass es den Standard setzt.** Dass Google Pay nicht so gut sein werden, dass sie mit den Kreditkarten, ohne dass sie die mit einer Kooperation verdienen, eine damit verbundenen Absicherung an Ihrer Stelle – ganz praktisch – ein Fingerabdruck ist.

Überdrein muss Amazon mit den Kreditkarten-Gebühren drohen. Die Banken aber schon, was es einer solchen Situation auf Dauer bedeutet. Die Finanzinstitute werden hier von einem Konkurrenten bedroht, der sich auf die besseren Voraussetzungen hat, sondern mit einer Kundenbindung nicht mal Geld verdienen muss.

Das Konto wird zur Commodity

Es ist gar möglich, dass die GAFAs ihre Finanzdienstleistungen derart gut machen werden, dass sie sich nicht mehr nur auf Nischen, auch als eigenständiges Produkt anbieten – sie wie Amazon Kundenservice und Cloud-Hosting. **Es kann sein, dass es nicht allen Apple so benutzerfreundlich gemacht wird, dass es den Standard setzt.** Dass Google Pay nicht so gut sein werden, dass sie mit den Kreditkarten, ohne dass sie die mit einer Kooperation verdienen, eine damit verbundenen Absicherung an Ihrer Stelle – ganz praktisch – ein Fingerabdruck ist.

Es ist gar möglich, dass die GAFAs ihre Finanzdienstleistungen derart gut machen werden, dass sie sich nicht mehr nur auf Nischen, auch als eigenständiges Produkt anbieten – sie wie Amazon Kundenservice und Cloud-Hosting. **Es kann sein, dass es nicht allen Apple so benutzerfreundlich gemacht wird, dass es den Standard setzt.** Dass Google Pay nicht so gut sein werden, dass sie mit den Kreditkarten, ohne dass sie die mit einer Kooperation verdienen, eine damit verbundenen Absicherung an Ihrer Stelle – ganz praktisch – ein Fingerabdruck ist.

Was können die Sparkassen tun?

Nun gibt es auch heute durchaus noch die Gelegenheit, sich zu wehren. Bei Alipay in Asien ist Google Pay nicht so gut, wie es die Banken Gegenüber sind. Es gibt einen Weg wie Tech-Giant werden könnte. Und das ist der Weg, den die DEUTSCHEN-Ausgabe war das ein Thema: **antizipieren, wo wahre Innovationen warten, und sich dann daran beteiligen, wenn sie Marktreife erlangen.** Das kann bei eine enorme Marktmacht, die entsprechend gefährlich werden kann, das scheint in Europa inzwischen auch so sein. Denn Ihre Marktmacht fürht zu Influenzen auf dem Markt, z.B. durch Kunden, die Ihnen ähnlich sind Geld verdient, weil man sie mit Kreditkarten-Gebühren belasten kann. **Gemeinsam haben die deutschen Banken und unseren schon erfolgreich durchgesetzt, dass Apple seine NFC-Schnittstelle öffnen muss.** Und wenn noch so viel nach Deutsch, dass Europa-Banken aufgrund der PSD2 eine **Schnittstelle öffnen müssen**, wie es eine Kontoauszug, auch die Tech-Giganten gezwungen sind, ihre Schnittstellen zu öffnen.

Mehr als eine Bank sein

Vor allem aber müssen Banken lernen, wie Tech-Giants zu denken. **Sie müssen es nicht gleich selbst so technologisch können wie sie**, aber sie müssen **verstehen, wo Innovationen warten** und wie sie sich daran beteiligen können. Und das nicht nur in Zahlen und so weiter. Es geht um Kultur.

Dieser Part ist jetzt innerhalb von drei Sonden gegeben – wenn es nicht schon von den Zahlen unmöglich können, wie sich Banken und Sparkassen auch nicht haben. Das Vertrauen in die Sparkasse wurde gestärkt, weil sich Ende dieses Effekten ist abnahm.

Und die zweite Stärke ist jetzt, Anfang, die erste Offfragen in der Sparkasse von GOLDLOCKS, denn dabei handelt es sich um Kundenbindung. **Und das ist etwas, der nächsten Ausgabe, da es den Sparkassen immerhin Days 84 im 27. Oktober 2021 erscheinen wird.**

Autor: Uwe Beese
Co-Founder von Hübbes

Autorin: Cara Beese
Co-Founderin von Hübbes

TEIL 2
TITELSTORY
Zahlen sind alles

01
GAFA goes Finanzdienstleistungen: Jetzt und in Zukunft

Ein Überblick, welche Finanzdienstleistungen die vier Tech Giants Apple, Amazon, Facebook und Google bereits auf dem deutschen Markt anbieten. Unter „Zukunftsmusik" ist zusammengefasst, was gerade geplant wird, was gerüchtehalber kommt und was aus anderen Märkten nach Deutschland exportiert werden könnte.

→ Google Pay
ZUKUNFT Google Plex

→ Apple Pay und Wallet
Apple Financial Services
ZUKUNFT Apple Card (Kleiner nur USA)
Apple Cash (Nur in den USA)

ZUKUNFT Whatsapp Pay (Indien + Brasilien)
Diem (Start 2021 in den USA)

PRIVATKUNDEN
→ Amazon Pay
→ „Vor Ort aufladen"
→ Amazon Coins (in 5 URL und Hulu)
→ Amazon Kreditkarte
→ Amazon Protect
→ Ratenzahlung (mit Barclaycard)
ZUKUNFT Amazon Girokonto

GESCHÄFTSKUNDEN
→ Amazon Pay
→ Amazon Lending/ Kreditvermittlungsprogramm
→ Amazon Business American Express Card
→ Amazon Pay Code
ZUKUNFT Amazon Go

02
Wie viel sind die Tech Giants wert?

Der rasante Aufstieg der Tech Giants zu den wertvollsten Marken der Welt: Die sechs wertvollsten Unternehmen der Welt sind Apple (1), Microsoft (2), der Erdölförder Saudi Aramco (3), Amazon (4), Alphabet/Google (5) und Facebook (6), die chinesischen Technologie-Riesen Tencent (7) und Alibaba (10) mischen auch noch in den Top Ten mit.

Quelle: companiesmarketcap.com, Stand: Juli 2021

Marktkapitalisierung in US-Dollar

03
Die Hardware der Tech Giants

Wie mit dem Banking ist es auch mit der Hardware: Für die Tech Giants – mit Ausnahme von Apple – sind Geräte wie Smart TVs oder Amazon Echo das Add-on und dafür konzipiert, das Ökosystem des Konzerns zu stärken und die Nutzerschaft daran zu halten. Deshalb hier die GOLDILOCKS-Übersicht, wo genau die GAFAs im Bereich Hardware derzeit weltweit anbieten.

	Amazon	Apple	Google	Facebook
Computer		Mac & Macbook		
Smartphone		iPhone	Pixel	
Smart Speaker	Echo	Speaker	Nest	
Sonstiges	Kindle, Amazon Basics, Amazon Go		Stadia, Kamera, Doorbell	
Tablet	Fire	iPad		
TV	Fire TV	Apple TV	Google TV	Portal TV
Uhr		Watch	Fitbit	
Videotelefonie	Echo Show			Portal

04
GAFA-Kooperationen

Die Tech Giants machen für ihre Finanzdienstleistungen mit einer Menge Banken und Fintechs gemeinsame Sache. Lesen Sie hier, welche das auf dem deutschen Markt sind.

Google Pay
1822, Advanzia Bank, Augsburger Aktienbank, Barclaycard, Bung, BW Bank, Comdirect, Commerzbank, Consors Bank, Consors Finanz, Curve, C24, DKB, Hanseatic Bank, ING, Klarna, Landesbank Berlin, Kontist, Monese, Miles&More, N26, Netbank, Openbank, Paypal, Penta, Pleo, Qonto, Revolut, Skanter, Tomorrow, VimPay, Viva Wallet, Vivid, Volkswagen Financial Services, Wise, Zen.

Apple Pay
Advanzia Bank, Bankhaus Neelmeyer, Barclaycard, BB Bank, Bung, BW Bank, C24, Comdirect, Commerzbank, Consors Bank, Consors Finanz, Crosscard, Deutsche Bank, DKB, Fidor Bank, Fleetmoney, Fürstlich Castell´sche Bank, Hanseatic Bank, Hypovereinsbank, ING, Klarna, Miles&More, MLP, Monese, N26, Netbank, Norisbank, 02 Banking, OLB Bank, Openbank, PSD Bank, Revolut, Sparda Bank Berlin, Sparda Bank Hannover, Sparda Bank Südwest, Sparkasse, Ticket Restaurant Edenred, Tomorrow, Triodos Bank, Viabuy, Vim Pay, Vivid, Volksbanken Raiffeisenbanken, Volkswagen Financial Services.

Apple Financial Services
Creditplus Bank, Consors Finanz

Facebook
--

Amazon
Privatkunden
Amazon Pay
--
Vor Ort aufladen
u.a. Viafintech
Amazon Coins
--
Amazon Kreditkarte
Landesbank Berlin, Visa
Amazon Protect
Assurant Europe Insurance
Ratenzahlung
Barclaycard

Geschäftskunden
Amazon Pay
--
Amazon Lending/ Kreditvermittlungsprogramm
ING Deutschland
Amazon Business American Express Card
American Express
Amazon Pay Code
--
(Stand Juni 2021)

Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter

GOLDILOCKS
MORE PRESENTATION FOR
LESS
finletter
31 DIGITALES INNOVATION HUB

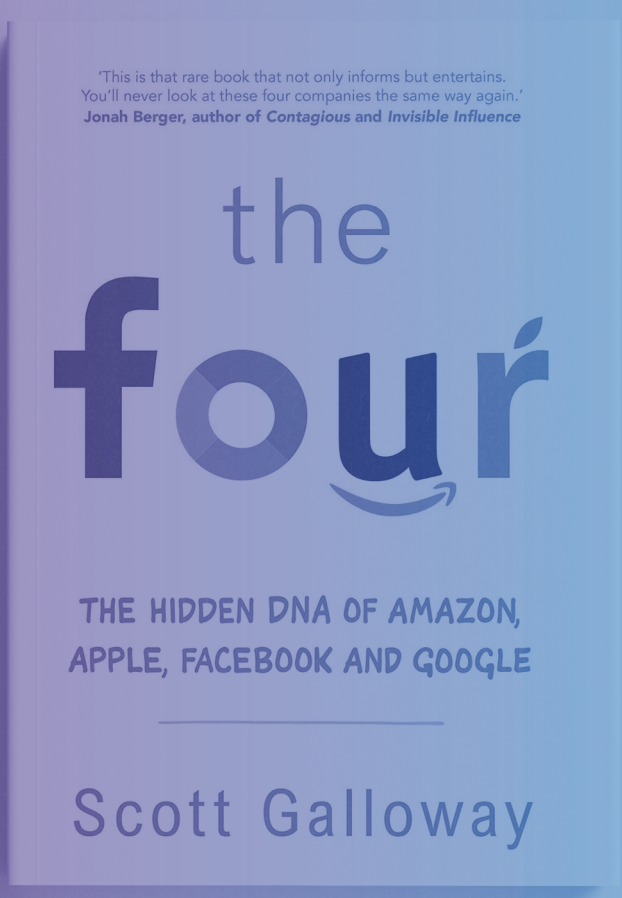


Bild: Scott Galloway, the four

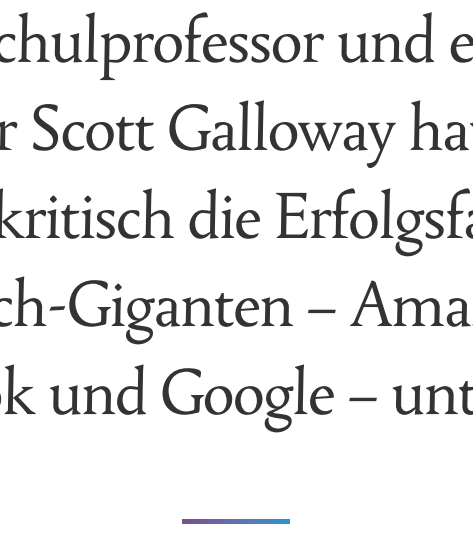
TIPP

LESEDAUER: **2 MIN**

LITERATUR TIPP

Der Hochschulprofessor und einstige Unternehmer Scott Galloway hat für „The Four“ sehr kritisch die Erfolgsfaktoren der vier US-Tech-Giganten – Amazon, Apple, Facebook und Google – untersucht.

Die Originalausgabe erschien 2017, was in Internetjahren gerechnet zwar schon ganz schön alt ist, doch „The Four“ ist gut gealtert. Nur die persönlichen Karrieretipps am Ende des Buches, die vom weißen, heteronormativen Menschenbild des Corporate America nur so strotzen, kann man sich beim Lesen guten Gewissens sparen.



Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

ZITAT

„Fehlschläge und Erfindungen sind unzertrennliche Zwillinge. Um etwas zu erfinden, muss man experimentieren, und wenn man im Voraus schon weiß, dass etwas funktioniert, dann ist es kein Experiment."

JEFF BEZOS

NEWS

LEX APPLE, SOLARISBANK, KLARNA

Bild: Unsplash, Elijah O‘Donnell

Bild: Unsplash, Wesson Wang

NEWS

LESEDAUER: 3 MIN

SCHNITTSTELLEN-ÖFFNUNG

BUNDESTAG AKTUALISIERT „LEX APPLE“-GESETZ

Per Gesetz wurde Apple dazu gebracht, seine NFC-Schnittstelle zu öffnen. Eine neue Fassung soll es für Firmen nun endlich attraktiv machen, diese Schnittstelle auch zu nutzen.

Der Finanzausschuss des Bundestages hat Anfang Juni das als „Lex Apple“ bekannt gewordene Gesetz aktualisiert. Kurzer Rückblick: Seit Anfang 2020 ist Tech-Gigant Apple dazu verpflichtet, seine technische Schnittstelle zum NFC-Chip auf dem iPhone für Drittanbieter zu öffnen. Bis heute hat aber niemand eine Bezahl-App fürs iPhone mit der NFC-Schnittstelle entwickelt – mutmaßlich, weil das Gesetz und Apple die Nutzung noch ziemlich unattraktiv machten.

Damit es attraktiver für App-Entwickler wird, darf Apple nun für die Nutzung der Schnittstelle nicht mehr ein *„angemessenes“*, sondern nur noch *„ein die tatsächlichen Kosten des jeweiligen Zugriffs nicht übersteigendes Entgelt“* verlangen. Ein Halbsatz mit deutlichen Auswirkungen: Unternehmen, die zur Öffnung ihrer Schnittstelle gezwungen sind, dürfen die einmaligen Programmierkosten dafür nicht mehr auf App-Entwickler:innen umlegen.

Außerdem gibt es mit der Gesetzesänderung im Falle von Differenzen einen Anspruch darauf, einen Sachverständigen einzusetzen. **In Kraft treten soll die Aktualisierung zum 1. Januar 2022.**

WAS DAS BEDEUTET

Zum einen steigen nun die Chancen, dass Drittanbieter die Schnittstelle zu Apples NFC-Chip auch wirklich nutzen und Payment-Lösungen fürs iPhone entwickeln, weil es einfacher und vor allem günstiger wird.

Ob das Gesetz – in der alten oder neuen Form – allerdings die Marktmacht des US-Konzerns zu brechen vermag, sei mal dahin gestellt. **Vermutlich ist sie längst so groß, dass Apple andere Hebel findet, um eine Überschwemmung des App Stores mit Dritt-Payment-Apps zu verhindern.** Wenn jemand die Schnittstelle nutzen will, entstehen ihm womöglich an anderer Stelle Nachteile, etwa bei der Zulassung der Anwendung für den App Store. Auch Verhandlungen über die Konditionen für Apple Pay könnte Apple einer Bank erschweren, wenn diese gleichzeitig etwas eigenes in den Store bringen möchte.

Letzteres hat allerdings auch eine Kehrseite: Finanzdienstleister können ihre Verhandlungsposition stärken, in dem sie auf die Nutzung der von Apple ungeliebten Schnittstelle bewusst verzichten. Es ist jedenfalls davon auszugehen, dass die ersten, die diese Schnittstelle tatsächlich anzapfen werden, Fintech-Startups und etablierte Institute sein werden, die explizit keine Intention haben, Apple Pay zu nutzen.

Das Ziel des Gesetzes mag gewesen sein, die Marktmacht von Apple zu beschränken, doch das Gesetz gilt ja nun für alle. Im Umkehrschluss könnten also auch Banken und Sparkassen gezwungen werden, eine Schnittstelle zu ihrer Girocard zur Verfügung zu stellen. **Unklar, ob das die Girocard stärken oder schwächen würde. Die Zeit wird zeigen, ob die Lobbyarbeit für „Lex Apple“ nicht vielleicht ein Eigentor war…** ■

Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter

Autorin: Caro Beese
Co-Founderin von finletter

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

Bild: Jörg Howein ©MaxTheWildSoul

NEWS

LESEDAUER: 3 MIN

BANKING AUF AWS

SOLARISBANK BAUT EIGENES KERNBANKENSYSTEM IN DER AMAZON-CLOUD

Mit ihrem eigenen Kernbankensystem, gehostet auf AWS, wird die Solarisbank zum technologisch fortschrittlichsten Banking-as-a-Service-Provider.

Die Solarisbank, die ihre Banklizenz unter anderem Samsung Pay und dem Fintech-Start-up Penta zur Verfügung stellt, hat ein modulares Kernbankensystem (KBS) komplett selbst entwickelt. **Das System sowie sämtliche IT-Prozesse des Unternehmens laufen nun über Amazon Web Services (AWS).**

„Der Betrieb unseres eigenen Kernbankensystems ermöglicht es uns, allen unseren Partnern bessere Service Level Agreements anzubieten und gibt uns die volle Kontrolle über unsere Leistung“, wurde **CPO Dr. Jörg Howein** im Juni anlässlich der erfolgreichen Migration von Medien zitiert.

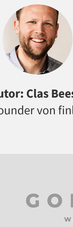
WAS DAS BEDEUTET

Als Banking-as-a-Service-Provider bedient die Solarisbank Unternehmen – Start-ups genau wie Konzerne – mit einer sich schnell verändernden Anzahl von Kunden und braucht deshalb skalierbare Kapazitäten. In diesen Dimensionen setzen die GAFAs den Standard, was Qualität und Datensicherheit angeht. **Das selbst programmierte KBS und das AWS-Hosting sind nun die beste Kombination, damit auch die Produkte der Solarisbank so schnell, gut und sicher wie die der Tech Giants werden können.**

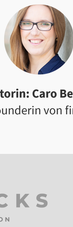
Und das ist für die Solarisbank die Benchmark: *„Mehr denn je verlangen die Kunden, dass Banken (...) zu einem Unternehmen werden, das in Bezug auf Qualität, Flexibilität und Geschwindigkeit mit Technologieunternehmen wie Paypal, Alipay, Facebook, Google und Apple gleichzieht“*, heißt es nämlich in einem Blogbeitrag zum neuen KBS.

Was die Solarisbank hier macht, entspricht einer der Empfehlungen am Ende unserer Titelgeschichte: dass man sich die neueste & beste Technologie der GAFAs einkauft, um ein Level Playing Field zu schaffen, aber dann die eigene Bankfachlichkeit nutzt, um einen unschlagbar guten Service anzubieten.

Technisch gesehen verschafft sich die Solarisbank bestimmt einen Vorsprung gegenüber anderen Anbietern. Und sie müssen auch nicht fürchten, dass Amazon in ihr Geschäft einsteigt, weil es aus Sicht des Tech-Konzerns eine eher unattraktive Nische ist. Die Solarisbank kann diese als Spezialistin hingegen bestens bedienen – mit der neuen Technik nun erst recht. ■



Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter



Autorin: Caro Beese
Co-Founderin von finletter

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

Bild: Copyright MYOS

NEWS

LESEDAUER: **3 MIN**

VORFINANZIERER

MYOS SAMMELT 25 MILLIONEN EURO EIN

Das Start-up hat die Kriterien der Kreditvergabe neu gedacht und punktet damit bei Investor:innen.

Das Fintech hat sich auf die Vorfinanzierung für Onlineshops spezialisiert, vergibt also Kredite zum Beispiel an Amazon- oder Ebay-Händler:innen. Bei der neuen Geldspritze handelt es sich um eine Mischung aus Fremd- und Eigenkapital, die genaue Aufteilung wurde nicht bekannt.

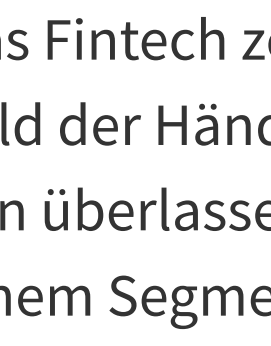
Das Besondere an Myos: Das Start-up hat einen Algorithmus gebaut, der das Risiko auf Basis der Produkte der Händler:innen einschätzt. Die Ware selbst wird als Sicherheit akzeptiert. Die Logik dahinter: Selbst wenn ein Shop insolvent wird, kann Myos die Ware selbst verkaufen, denn seine „Credit Risk Engine“ hat vorhergesagt, wie gut sich ein Produkt wird verkaufen lassen.

WAS DAS BEDEUTET

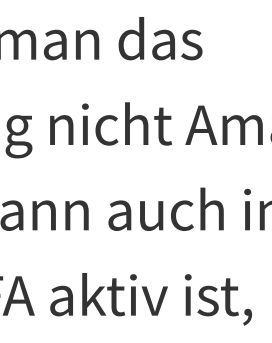
Myos bedient damit eine Zielgruppe, die bei den klassischen Banken in der Regel nicht bedient werden kann. Denn Banken schauen bei ihrer Kreditvergabeentscheidung sehr auf das Unternehmen und Kennzahlen, nicht wie Myos auf das Produkt. Ähnlich macht es ja auch Amazon mit seinem eigenen Kreditvermittlungsprogramm. Nur dass Amazon das Lending nicht anbietet, um damit Geld zu verdienen, sondern weil es den Marktplatz belebt. **Myos hingegen verdient das Geld mit einer Zinsmarge, klassisch wie eine Bank.**

Das Fintech zeigt also, dass man das Feld der Händlerfinanzierung nicht Amazon überlassen muss. Man kann auch in einem Segment, in dem GAFA aktiv ist, durchaus Geld verdienen, wenn man sich den Problemen der Zielgruppe annimmt und für eine bisher vernachlässigte Zielgruppe mit Hilfe von Technologie eine Lösung schafft.

Um den Tech Giants Paroli zu bieten, müssen Unternehmen sich die richtigen Nischen suchen – so wie Myos das für Onlinehändler getan hat. Das können Start-ups sein, aber es spricht nichts dagegen, dass eine etablierte Bank das macht. ■



Autor: Clas Beese
Co-Founder von finletter



Autorin: Caro Beese
Co-Founderin von finletter

FINTECH WEEK

Hamburg_21

DIE FINTECH WEEK IST ZURÜCK!

Endlich wieder andere Fintech-Enthusiast:innen treffen, Ideen austauschen und sich persönlich inspirieren lassen – auf Deutschlands größter und vielseitigster Fintech-Veranstaltung.

Save the Date: 22. bis 26. November 2021 in Hamburg.

Zur Website

GASTBEITRAG

WER HAT ANGST VOR DEN GAFA?

Bild: Unsplash, Tonik

DON'T PANIC!

EY
GASTBEITRAG
DIE ANSICHTEN DER GASTAUTOREN SPIEGELN NICHT UNBEDINGT DIE ANSICHTEN VON EY WIDER.

MÜSSEN WIR VOR DEN GAFA WIRKLICH ANGST HABEN?

Wer hat (immer noch) Angst vor den GAFA? Und ist diese vielleicht doch weiterhin berechtigt?

01

WARUM SOLLTE MAN IMMER NOCH ÜBER DIE GAFA SPRECHEN?

Große Technologie-Unternehmen wie Google, Apple, Facebook und Amazon (auch als GAFA bezeichnet) spielen mit ihren Plattformsystemen in mittlerweile verschiedensten Bereichen zum Teil dominante Positionen immer stärker aus. Diese Marktmacht zeigt sich dabei in mehreren Dimensionen, u. a. im Bereich Brand, bei finanziellen Mitteln, der Kundenanzahl und bei digitalen Kompetenzen. **Drei der vier wertvollsten Marken der Welt lassen sich mit Amazon, Apple und Google den angesprochenen Technologieriesen zuordnen**[1]. In Deutschland teilen sich de facto Google und Apple den gesamten Markt für mobile Betriebssysteme auf[2].

29,6% iOS

69,8% Android

Mehr als **44 Millionen Menschen** haben in Deutschland einen Facebook Account, ohne die Nutzer von weiteren Facebook-Plattformen wie Instagram dazu zu zählen[3].

44 MILLIONEN

Schon 2019 gab es hierzulande mehr als **17 Millionen Amazon Prime Kunden**, die auf Gesamt-Haushalte mit rund 40 Millionen Kunden erreichen bzw. ein Prime Abo nutzen können[4]. **Jede Minute verdient Amazon fast 50 Tausend EUR nur in Deutschland**[5].

02

WAS MACHEN DIE GAFA IM FINANCIAL SERVICES BEREICH?

Seit Jahren arbeiten Amazon, Apple und Google innerhalb der initiativen „Financial Innovation Now" zusammen, um Finanzdienstleistungen zugänglicher zu machen[6]. Für die GAFA war der Weg in die Finanzbranche demnach attraktiv, um die Macht und den Stellenwert der eigenen Plattformen zu stärken und Kunden noch weiter zu integrieren. Dafür haben die Technologieriesen häufig den Einstieg ins Banking über das klassischen Zahlungsverkehr gewählt.

Amazon Pay ist als Lösung im E-Commerce erwachsen und kann nun überregreifend auf Händler der Amazon Plattform verwendet werden. Auch Payment-Lösungen wie Apple Pay und Google Pay haben sich mittlerweile als Standardverfahren für Mobile Payments etabliert, ein Bereich, in dem viele Banken lagst die eigenen Pläne wegen fehlenden Erfolges absagen mussten. Selbst Facebook zeigt mit seiner Bezahlfunktion im Facebook Messenger seine Ambitionen.

Inzwischen finden die GAFA auch andere Bereiche des Bankings nicht zwangsläufig schlecht. In diesen Fällen arbeiten sie aber häufig mit anderen Unternehmen und u.a. auch mit Banken und Finanzdienstleistern zusammen. Amazon bietet z.B. in Deutschland unter Rewards erstmalige Kreditkartenprodukte in Kooperation mit der Berliner Landesbank und VISA an. Zudem tritt Amazon in Kooperation mit der Ufa als Vermittler auf und präsentiert Kreditvorschläge auf der Kreditseite seines Verkaufsportals an berechtigte Unternehmen, die ihre Waren über die Plattform verkaufen[7]. Schließlich hat Amazon dieses Jahr ein Fintech Lab in Dubai eröffnet, um die Zusammenarbeit mit Start-ups und Partnern zu verstärken und ein Forum für neue Wege im digitalen Zahlungsverkehr zu bieten[8].

Berichte aus den USA zeigen außerdem das Interesse der anderen großen Tech-Unternehmen an der Finanzwelt. Apple bietet mit Goldman Sachs und Mastercard eine eigene Kreditkarte für Konsumenten an[9]. Während Google mit dem Lending DocAI einem Hypothekenkredit-Tool anbietet und mit Grow einen Small Business Fund und anderen Händler-Daten offeriert. **Darüber hinaus startet Facebook mit der dahinterliegenden Kryptowährung „Diem" in den USA, um neben traditionellen Fiat-Währungen eine vollständig digitale Währung zu etablieren**[10].

03

WELCHE VERÄNDERUNGEN SIND DURCH DEN EINTRITT DER GAFA IM MARKT FESTZUSTELLEN? UND WAS KÖNNTEN REGIONAL-BANKEN TUN?

Die GAFA haben wenig Interesse daran, Banken zu werden. Hätten sie dies gewollt, wäre es aufgrund genügend finanzieller Möglichkeiten kein großes Problem gewesen. **Am Ende des letzten Jahres wiesen z.B. Apple über 191 Milliarden US-Dollar und Google über 137 Milliarden US-Dollar in Cash-Reserven aus**[11].

137 Mrd $ Google

191 Mrd $ Apple

Es waren außerdem die Banken, die gesagt haben, sie wollten wie die Technologie-Unternehmen sein…und nicht umgekehrt. Im Vergleich zu vielen Banken gelingt der GAFA sehr gut die Eigenspitalerenditen in den letzten Jahren und möchten zudem nicht unbedingt stärker regulliert werden als bisher, auch wenn Regierungen versuchen, die Macht der GAFA einzudämmen bzw. stärker zu kontrollieren.

Seit Langem spricht man trotzdem von der Gefahr des Eintritts der GAFA in die Finanzbranche – und dies nicht unbedingt zu Unrecht. **Wie man in der Szene schon sagt, jedes Unternehmen wird irgendwann ein Fintech-Unternehmen sein.** Durch den Eintritt der GAFA in das deutsche Finanzwesen rückt dann die Kundenschnittstelle noch näher in den Fokus und gewinnt eine höhere Bedeutung. Digital First ist für die Ökosysteme der GAFA eine Selbstverständlichkeit, sodass jegliche Serviceleistungen digital abgebildet werden können und damit den Nerv der Zeit getroffen wird.

Immerhin beim Thema Vertrauen und Datenschutz von Serviceleistungen ist die eigene Regionalbank wahrlich hilfreich gegenüber den GAFA. Obwohl die persönliche Beratung am Schalter oder auch die schnelle Erreichbarkeit einer Bankfiliale in den letzten Jahren langsam an Bedeutung verloren hat, birgt dies sowohl Potenzial als auch Chancen für die Sparkassen, um eigene Innovationen voranzutreiben.

Im Speziellen bieten sich den Regionalbanken zwei Optionen: Entweder binden Sie ihre Services auf Plattformen der GAFA und/oder anderen Ökosystemen ein. Oder sie kreieren selbst ein Service-Ökosystem mit einem vollständigen oder einem spezifisch ausgewählten Service-Angebot – auch aus verschiedensten Branchen. Dabei obliegt die Schwierigkeit als Einzel-Sparkasse dem Wettbewerb entgegen zu treten. Wohingegen der Sparkassenverbund bzw. die Regionalverbände der Sparkassen die Möglichkeit hätten, entweder durch Eigenentwicklung, Zukauf oder Kooperationen dem Trend des Ökosystems zu begegnen. ■

Autor: Julian David Kaiser
EY Partnerhion | Strategy and Transactions

Autor: Francesco Pisani
EY Partnerhion | Strategy and Transactions

Hinweis der GOLDILOCKS-Redaktion
IN EIGENER SACHE:
Schon in der nächsten Ausgabe, die zu den Sparkassen Innovation Days 04 am 26. und 27. Oktober 2021 erschienen wird, werden wir uns dem Thema Regionalität umfassend widmen.

Quellen
[1] Kantar Brandz 2021 – Most Valuable Global Brands
[2] kantarworldpanel.com
[3] Statista - Number of Facebook users in Germany from September 2018 to May 2021
[4] Yuchs 13% Magazine (2019) - Das bedeuten 17 Millionen deutsche Amazon Prime-Kunden für den Handel
[5] Statista; EY Analyse. Daten aus dem Jahr 2020
[6] financialinnovationnow.org
[7] Handelsblatt 2020 - ING paktiert für Kreditvergabe mit Amazon
[8] Finextra 2021 - Amazon opens Fintech Lab in Dubai
[9] Apple Inc. 2021 - The simplicity of Apple. In a credit card
[10] CoinMarketCap 2021 - Facebook Diem (formerly Libra)
[11] Alphabet Inc. – Annual Report 2020 | Apple Inc. – Annual Report 2020

INTERVIEW

CHRISTIAN PASCAL MEISKE

Bild: Christian Pascal Meiske

LINKEDIN-INTERVIEW

Lesedauer 5 Minuten

CHRISTIAN PASCAL MEISEL

Genau in der Woche, als Barclaycard bekannt gab, dass sich auch in Deutschland das Angebot zu Firmenkrediten erweitert hat mit GRÜNDUNG, war Christian Pascal Meisle, Head of Strategy & Business Development, für mich genau der richtige Gesprächspartner.

Ein hochqualifizierter Anstieg erfordert einen hochmotivierten Kandidaten, also hat Gaia Benar sich entschlossen, ihn zu einem Interview zu bitten. Ich geschrücktener Dialog über die Barclaycard Corporation mit Hintergründen, den „Buy now, Pay later“ Boom und die Zukunft des Fin-Tech-Sektors.

Clea Benz | Christian Pascal Meisle

Clea Benz 14.11.2019 14:30

Hallo Christian! Hier bin ich, wie angekündigt. Ich freue mich auf unser Gespräch.

Christian Pascal Meisle 14.11.2019

Hallo Clea, kann losgehen 😉

Clea Benz 14.11.2019 14:31

Na dann: Wer bist du und was machst du?

Christian Pascal Meisle 14.11.2019 14:31

Ok, mein Name ist Christian Pascal Meisle und als Head of Strategy & Business Development bei Barclaycard bin ich für die strategische Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells in Deutschland verantwortlich.

Clea Benz 14.11.2019 14:32

Danke! Dann bist genau die richtige, für Barclaycard ist ja einiges passiert in letzter Zeit und Investor Angebot wurden erweitert. Kannst du mir jetzt Einsicht in Hinter-Kandelen. Erzähl mir doch mal, was ist Barclaycard?

Clea Benz 14.11.2019 14:32

Wir sind Barclaycard, Barclaycard ist Barclaycard.

Christian Pascal Meisle 14.11.2019 14:33

Wir sind Barclaycard, Barclaycard ist Barclaycard.

Clea Benz 14.11.2019 14:33

Ok, nicht wirklich. Du bist ja Experte, du kannst gut Fragen. Wie kann ich dir denn in dem Interview helfen?

Christian Pascal Meisle 14.11.2019 14:34

Ich würde gerne die Geschichte von Barclaycard in Deutschland erzählen, wie sie sich entwickelt hat, wie sie sich in den Markt eingefügt hat und wie sie sich in Zukunft weiterentwickeln wird.

Clea Benz 14.11.2019 14:34

Im Wesentlichen handelt es sich in Deutschland um eine langjährige Marktetablierte Kreditkarte, die sich durch ihre Kundenorientierung, durch ihren Service und durch ihr Angebot einen wertvollen Kartenkunde direkt dem Amazon. Ihr Investment gegenüber. Kunden haben sich durch ihren Einkauf bei Amazon Prime, Kunden, die sich durch das Bezahlvorgang anderen Kreditkarten, durch ihre Kundenbindung, durch ihre Kundenbindung, durch ihre Kundenbindung

Bild: Sparkassen Innovation Hub

ZITAT

„Unterm Strich bleibt: Bezahlen verursacht einen Reibungsverlust, und der wird eliminiert werden."

SCOTT GALLOWAY IN THE FOUR, SEITE 205

INSIDE STORY

5 AUS 6 GAFA

JETZT ODER NIE

Keine Frage, die GAFA und weitere Tech-Giganten stellen uns in der Sparkassen-Finanzgruppe vielfältig vor große Herausforderungen. Wir nenn 5 Hebel, die jetzt wirken müssen: Einsatz und Leidenschaft.

Du erkannten Stärken der Sparkassen, dazu gehören insbesondere die Regionalität, die große Kundennähe und der sehr hohe Kundenkontakt, sind weiterhin wichtige Gründe, um unabhängigen Druck zu begegnen. Nun gilt es, unsere Stärken aktiv zu nutzen und weiterzuentwickeln. Und das heißt aus meiner Sicht vor allem: **besser werden, Services bauen sowie branchenübergreifende Netzwerke aufbauen**. Ich denke an Plattformansätze und Partnering.

Unsere Vision ist einfach: Hub in der Sparkassen-Finanzgruppe zu Kundenund Trends lauten daher: Mit entwickeln digitale Ökosysteme, die Kunden binden. Daran orientieren wir uns in unserer täglichen Arbeit. Und das ist gut so. Denn die richtige Balance zu finden, also einerseits mit den großen Trends und Themen zu beschäftigen, gleichzeitig aber nicht zu vergessen, was unsere Kunden heute brauchen, ist innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe eine der größten Herausforderungen. Ich erinnere an die Diskussionen um Apple Pay, Google Pay, Amazon Pay und Co. Wir müssen uns nur bewusst machen: Die Jungen sind technologisch hochaffin, können mit neuen Technologien schnell umgehen. Wir denken daran, dass die Jungen auch irgendwann Kinder bekommen und Häuser bauen. Wir müssen uns nur bewusst machen: Die Jungen sind technologisch hochaffin, können mit neuen Technologien schnell umgehen. Wir denken daran, dass die Jungen auch irgendwann Kinder bekommen und Häuser bauen.

Nach nun vierstündig Jahren Bestehen des S-Hubs wissen wir auch in der kommenden Zeit unseren Kurs weiterhin konsequent zu gehen. Wir sind die richtige Balance zu finden, also die einerseits mit den großen Trends und Themen zu beschäftigen, gleichzeitig aber nicht zu vergessen, was unsere Kunden heute brauchen, ist innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe eine der größten Herausforderungen. Ich erinnere an die Diskussionen um Apple Pay, Google Pay, Amazon Pay und Co. Wir müssen uns nur bewusst machen: Die Jungen sind technologisch hochaffin, können mit neuen Technologien schnell umgehen. Wir denken daran, dass die Jungen auch irgendwann Kinder bekommen und Häuser bauen. Wir müssen uns nur bewusst machen: Die Jungen sind technologisch hochaffin, können mit neuen Technologien schnell umgehen. Wir denken daran, dass die Jungen auch irgendwann Kinder bekommen und Häuser bauen.

Hier sind einige Beispiele unserer aktuellen und zukünftigen Arbeit, die es genau dieses Ziel ermöglichen.

Alle Augen auf der Generation Zukunft

Die Generation Z repräsentiert nicht nur die Zukunft, sondern bringt auch die alles dominierende Gegenwart digitaler Kanäle und Technologien mit. Sie ist es nicht einfach normiert, sondern schlicht anspruchsvoll. Sie erwarten über das Smartphone sinnlichen Zugang zu Services, die ihnen das Leben erleichtern.

Aus Sicht des S-Hubs lohnt sich der Blick auf die Gen Z besonders, denn sie sind der digitalen Lebenswelt dieser Generation damit auch Kommunikation auf Augenhöhe führt, erreicht auch andere Generationen.

An diesen Features arbeiten wir:

Wir beschäftigen uns im ersten Schritt mit dem wichtigsten digitalen Gesetz: Touchpoint der Generation Z – den Smartphones. Wir wollen wissen, welche Features für die Gen Z genau heißt das X-App-voraussetzungen.

Gemeinsam mit der Gen Z haben wir über 30 Ideen entwickelt, wie wir es S-App ein Stück besser machen können. In der Entwicklung der Features stehen wir in den Sparkassen-Finanzgruppe in der Nutzerperspektive und der tatsächlichen Umsetzung.

Was ist realistisch und was ist Zukunftsmusik? Worauf setzt die Gen Z am Ende? Wir brauchen Antworten – diesen und hervorragenden einen Grund, um Gen Z zu begeistern. Sie sind die Kunden von morgen. Wir wollen sie heute schon gewinnen.

Family Fair Finance

Aus unserer Lösung "Family Fair Finance" ist besonders für die Generation Z interessant. Hierbei können die Finanze in einer Partnerschaft miteinander verwalten. Es ist das Entwicklungs haben wir mit vielen Partnern Google für gefördert, dies jeden Tag an Organisation seiner Finanzen miteinander. Das ist oft komplex und führt teilweise zu Konflikten in Beziehungen.

Mit Family Fair Finance wollen wir bei Finanzen gemeinsam verwalten können und Familien verbessern. Dabei handelt es sich um eine App, die für iOS als auch Android verfügbar ist. Sie ermöglicht, Umsätze und Kontostände zu sehen, Budgets und Ziele zu definieren, Einkäufe zu kategorisieren und Transaktionen zu kommentieren. Es gibt Push-Nachrichten, wenn Budgets aufgebraucht sind oder Ziele erreicht sind. Und es können Daten exportiert werden.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die Gamification: Es können Aufgaben definiert werden, die Kinder erledigen müssen, um Taschengeld zu bekommen. Die Aufgaben können selbst definiert werden, Eltern können Belohnungen für die Kinder festlegen, dies jeden Tag an Organisation seiner Finanzen miteinander. Das ist oft komplex und führt teilweise zu Konflikten in Beziehungen.

Mit Family Fair Finance wollen wir bei Finanzen gemeinsam verwalten können und Familien verbessern. Dabei handelt es sich um eine App, die für iOS als auch Android verfügbar ist. Sie ermöglicht, Umsätze und Kontostände zu sehen, Budgets und Ziele zu definieren, Einkäufe zu kategorisieren und Transaktionen zu kommentieren. Es gibt Push-Nachrichten, wenn Budgets aufgebraucht sind oder Ziele erreicht sind. Und es können Daten exportiert werden.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die Gamification: Es können Aufgaben definiert werden, die Kinder erledigen müssen, um Taschengeld zu bekommen. Die Aufgaben können selbst definiert werden, Eltern können Belohnungen für die Kinder festlegen, dies jeden Tag an Organisation seiner Finanzen miteinander. Das ist oft komplex und führt teilweise zu Konflikten in Beziehungen.

Female Finance

Finanzielle Absicherung ist für die Deutschen einer der wichtigsten Aspekte für Lebensqualität. Frauen bilden sich für die große Risikogruppe in Sachen große Benachteiligung und insbesondere Altersarmut. Studien zeigen, dass sie – weitestgehend resultierend aus klassischen und sexuellen gesellschaftlichen Strukturen und Rollenbildern – stärker von finanziellen Absicherungsrisiken betroffen und frühzeitigen Wissen getroffen sind als ihre männlichen Gegenüber.

Zudem sind Frauen auch einem anderen Risiko ausgesetzt: Die Wahrscheinlichkeit, dass sie Opfer von Finanzbetrug werden, ist deutlich größer. Insbesondere Frauen sind deshalb auch zu Recht sehr vorsichtig, wenn es um Investitionen geht.

Angesichts von gesellschaftlichen Wandel bis zu mehr Diversität und Gleichberechtigung entwickeln Frauen auch in Banking Bereich neue Ansprüche an die Service-Leistungen und das gesamte Angebot von Finanzinstituten. Doch die auf diese Wünsche und Bedürfnisse Produkte und Services von Männern bisher größtenteils ausgerichtet. Hier besteht also noch ein großes Potenzial, das die Finanzinstitute, die diesen Bedürfnissen Rechnung tragen, für sich nutzen können.

Wir vom S-Hub sehen das Thema Female Finance als eine Chance, um Frauen und mit einem herausragenden Service zu begeistern. Wir wollen Frauen dabei unterstützen, ihre Finanzen selbstbestimmt und selbstsicher zu verwalten. Dabei sollen sie sich auf Augenhöhe mit Finanzexperten befinden. Wir wollen Frauen dabei unterstützen, ihre Finanzen selbstbestimmt und selbstsicher zu verwalten. Dabei sollen sie sich auf Augenhöhe mit Finanzexperten befinden.

Ein Rahmen-einer Studie beschäftigen wir uns daher tiefer mit diesem Thema, um die Problematiken noch besser zu verstehen und Handlungsansätze für die Sparkassen-Finanzgruppe zu generieren.

Insurtech-Studie

Auch im Bereich der Versicherungen sehen wir Herausforderungen von bis hin zu den GAFA. In einer gemeinsam mit der GFK und der Uni Köln durchgeführten Studie zum Thema Insurtech haben wir in neun Themen herausgearbeitet, in denen die digitale Versicherungswelt transformiert werden kann. Dazu gehören Big Data, Gesetzen, Heute und Morgen gelesen. **Passend zum Thema Female Finance gibt Ihnen 5 darauf ein, wie die Plattformökonomie Versicherungen neu gestalten wird.** Denn die Versicherungen ein nachhaltiges Leben, Lebensbereiche der Kunden sind, Mobilität und Home, stehen hochwertige und Insurtechs vor der Herausforderung, die eigene Idealo Rolle innerhalb von Ökosystemen zu finden. Es muss hier entschieden, ob sie etwa als Lieferplattformen agieren, Technologiedienstleister agieren wollen, Datenmakler sein oder sich auf die Rolle als relevanter Anbieter von Plattformen durchsetzen kann.

Hier sind die ersten Learnings, die wir in der Studie zu dieser Herausforderung erarbeitet haben.

LEARNING 1

Die Branchengrenzen verschwimmen

Die Plattformökonomie ist auf dem Weg in jede neue Phase, in der Branchengrenzen verschwimmen und neue Player hervorbringt zum Beispiel Versicherungen, die Mobilität oder Gesundheit bereitstellen und Automobilhersteller, die Versicherungen anbieten.

Zur Insurtech-Studie →

AUDIBLE

Embedded Finance und Fokus auf Regionalität

Auch in der zweiten Jahreshälfte werden wir weiter an Lösungen arbeiten, um den Herausforderungen durch die GAFA einen Schritt voraus zu sein. Die Schwerpunkte dabei lauten unter anderem Embedded Finance und Audible. Um letzteres Fokussierung wird es demnächst noch mehr geben.

GOLDILOCKS

I D
0 4

EVENT

LESEDAUER: 6 MIN

BIKE Sparkassen Innovation Hub

SAVE THE DATE! Innovation Days 04 26. & 27. Oktober 2021

Bereits im vierten Jahr in Folge veranstalten wir vom S-Hub den Innovation Day, der in diesem Jahr zu zwei Innovation Days wird. Auch 2021 kommen dabei wieder Innovatoren, Kreative und Kolleg*innen aus der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Banken- und Fintech-Welt zusammen.

Die Ausgabe 04 wird am 26. und 27. Oktober als hybrides Event mit digitalem Livestream-Programm und "offline" Veranstaltungen im Hamburger S-Hub sowie bei Partnern stattfinden.

Nach Corona bringen wir frischen Wind!

Mit unserem Hybridkonzept regen wir vom S-Hub bei den Innovation Days 04 wieder zum Blick über den Tellerrand an. Mit den nötigen Sicherheitsmaßnahmen machen wir Ende Oktober Innovationen und das Banking der Zukunft auch wieder vor Ort erlebbar. **Dabei werden wir mehr als 30 Themen, Trends und Innovationen mit Bezug zur Fintech-Szene präsentieren.**

Netzwerk-Offensive: Mit unseren hochkarätigen Expert:innen, Formaten und dem Zusatzprogramm „Startup Garage“ nutzen wir die Innovation Days in diesem Jahr als die Austauschplattform innerhalb der Banken- und Fintech-Szene, um gemeinsam zu diskutieren und zu netzwerken.

Trends von morgen – schon heute.

Wir machen aktuelle Trends greifbar und in der Anwendung sichtbar. Dabei zeigen wir viele neue Produktideen des Sparkassen Innovation Hubs aus 2020 und 2021. Außerdem sind einige Fintechs und Startups eingeladen, um sich zu präsentieren und mit uns Ideen für die Sparkasse von morgen zu entwickeln. **Neueste Studien zu Zielgruppen und Trends ergänzen das Programm.**

Live oder Livestream?

INNOVATION DAYS 04 KOMMEN MIT HYBRIDKONZEPT

In diesem Jahr setzt das S-Hub Team auf ein Hybridkonzept mit einem Vor-Ort-Programm für 100 Gäste und digitalen Livestreams. Besucher*innen haben damit die Wahl, ob sie in Präsenz oder remote, also vor dem eigenen Bildschirm, teilnehmen möchten. Selbstverständlich wird das Offline-Event nach umfassendem Hygienekonzept, unter aktuellen coronabedingten Sicherheitsvorgaben ablaufen.

Zwei Tage, drei Thementracks, netzwerken und spannende Partner-Events

Das Programm an Tag 1, dem 26. Oktober, wird inhaltlich am Thema "der Kunde von morgen" ausgerichtet sein. **An Tag 2** stehen dann Beiträge, Diskussionen und Masterclasses rund um "Trends & Experimentals" im Fokus. Zu jedem dieser Tracks werden spannende Keynotes von hochkarätigen Speakern aus der Branche geboten und Masterclasses veranstaltet. In einem dritten Thementrack wird es zudem an beiden Tagen unter dem Motto „Best Practices Sparkassen-Finanzgruppe (SFG)“ darum gehen, von den Besten aus den eigenen Reihen zu lernen.

Wie gewohnt wird es auch bei den Innovation Days 04 viel Zeit und Raum für Austausch, Kontakte und Vernetzung geben – **offline und online!**

Das aktuelle Programm und Infos zu Partner-Events wird **hier →** veröffentlicht und laufend aktualisiert. ■

Jetzt ein Early Bird Ticket sichern →

Ansprechpartner

Jean-Philippe Tonyigah
Product Owner Sparkassen Innovation Hub
jto@starfinanz.de
0175 – 7320922

Bild: Sparkassen Innovation Hub

CASE STUDY

LESEDAUER: **1 MIN**

UMZUG

NEUE S-HUB LOCATION

Zurück unter dem Dach der Star Finanz

Der S-Hub sitzt nun auch wieder räumlich unter dem Dach der Star Finanz. Wir zeigen euch, welche neuen Möglichkeiten und Synergien sich durch den Umzug innerhalb Hamburgs ergeben.

Endlich ist es so weit!

Wir vom S-Hub und die API-Experten von wallis (ehemals Star Finanz AHOI) sind in ihre neuen Hamburger Räumlichkeiten gezogen. Somit wächst zusammen, was zusammengehört: **Ab sofort sitzen alle Star Finanz Abteilungen und Töchter am Grünen Deich, wodurch der S-Hub noch näher an seine Muttergesellschaft heranrückt.** Beste Voraussetzungen also, um die kurzen Wege zu nutzen, noch enger zusammenzuarbeiten und die entstehenden Synergien optimal zu nutzen.

Auch wenn die Mitarbeiter:innen des S-Hubs und der Star Finanz weiterhin coronabedingt im Homeoffice arbeiten, sind wir zuversichtlich, uns im Laufe der nächsten Monate endlich wieder live und in Farbe auf den nunmehr fünf Stockwerken der Star Finanz begegnen zu können – natürlich unter Einhaltung der Corona-Abstandsregeln. **Im neu gestalteten zweiten Stock werden, neben der täglichen agilen Arbeit an innovativen Produkten und Services für die Kund:innen der Sparkassen, auch wieder Workshops und von uns veranstaltete Live-Events stattfinden.**

Die Räume sind durch diverse modulare Sitz- und Trennmöglichkeiten so flexibel gestaltbar, dass unsere Teams und ihre Gäste immer die passende Arbeitsumgebung herstellen können.

Neben vielen kreativen Elementen gibt es auch technische Neuheiten, wie das Streaming-Equipment mit einem kleinen Studio. Hier lassen sich neue Formate wie Podcasts und Livestreams umsetzen. Wer uns in den neuen Räumlichkeiten besucht, wird neben den Kolleg:innen der S-Hub und wallis Teams auch Mitarbeitende und Gäste von Sparkassen, Verbundpartnern, Kooperationspartnern und Fintechs sowie Externe antreffen. **Dadurch bietet sich die Chance auf regen Austausch und spannende neue Kontakte.** ■

Impressionen aus dem neuen Hub

TEMP TING FUTURE

JETZT STREAMING TICKET SICHERN

26.—27. OKT 2021

INNOVATION DAYS 04

SPARKASSEN INNOVATION HUB

Bild: Sparkassen Innovation Hub

CASE STUDY

LESEDAUER: 2 MIN

PODCAST

KOOPERATION: GOLDILOCKS UND PLAUDERTASCHEN MIT GEMEINSAMEN FOLGEN

Geballte Podcast-Power der Sparkassen-Finanzgruppe: Die Plaudertaschen und wir von GOLDILOCKS arbeiten ab sofort bei unseren Audioformaten zusammen.

Seit Anfang Juli erscheint alle vier Wochen eine neue gemeinsame Podcastfolge. Es geht auch weiterhin um das Banking von morgen – und manchmal auch darüber hinaus. Die Pilotfolge ist bereits verfügbar!

Plaudertaschen meets Sparkassen Innovation Hub #1

'Familien, Paare und ihre Finanzen'

Unter dem Namen Plaudertaschen haben Robin Nehring und Patrick Fritz nun schon mehr als 40 Podcast-Folgen über das Banking von morgen veröffentlicht. Dabei bringen die Beiden viel Sparkassen-Know-how mit: Plaudertaschen Co-Gründer Nehring ist aktuell Head of Corporate Development bei der Stadtsparkasse Düsseldorf, und sein Co-Host Fritz arbeitet als Spezialist Transformation in der Unternehmensentwicklung der Sparkasse Paderborn-Detmold.

In der ersten gemeinsamen Episode plaudern wir über ein Thema, dass für den Alltag in Familien besonders relevant, aber bisher noch nicht so wirklich von Banken und Finanzdienstleistern gelöst, ist: das Finanzmanagement und die finanzielle Planung für Paare und Familien. Wir vom S-Hub arbeiten schon seit einiger Zeit unter dem Titel 'Family Fair Finance' an entsprechenden Lösungen und innovativen Produktideen.

Die Idee zu 'Family Fair Finance' haben wir im Rahmen einer Product Discovery über Familien, Paare und Finanzen entwickelt und eine Lösung in der Banking-App vorangebracht, die es ermöglicht, Umsätze fair aufzuteilen, ohne lästige Excel-Tabellen oder ähnliches zu führen.

In **Folge 1 der Podcast-Kooperation →** erzählen **Yasmin Saathoff und Boris Lisdat aus dem S-Hub als Gäste der Plaudertaschen**, wie sie das Thema in den letzten Monaten mit einem Team entwickelt haben.

Jede Menge Fragen, alle Antworten

das erwartet euch inhaltlich:

- Welche Bedürfnisse haben Familien und Paare in Bezug auf Finanzen?
- Wie funktioniert 'Family Fair Finance'?
- Wie war das Feedback der Tests mit Endkunden?
- Wie und wann kommt die Lösung in die Sparkassen-App (S-App)?

Außerdem klären wir zu folgenden Buzzwords auf:

- Was ist eigentlich eine Product Discovery im S-Hub?
- Was ist ein Design Thinking Frame work?
- Was ist ein Fake-Door-Test?
- Was sind Beiratssparkassen?

Über die Gäste der Auftaktfolge:

Yasmin Saathoff ist Business Developerin im S-Hub. Im Mittelpunkt ihrer Arbeit steht das stetige entwickeln und validieren von Ideen zu Prototypen. Sie hat gefühlt mit über 1.000 Leuten über Finanzmanagement von Paaren und Familien gesprochen und weiß nun, ob und wie es sich lohnt, so ein Thema umzusetzen.

Boris Lisdat ist UX/UI Designer im Sparkassen Innovation Hub, das heißt, für ihn steht das Kundenerlebnis im Mittelpunkt seines Wirkens. Er begleitet das Thema 'Family Fair Finance' von Beginn an und ist von der Relevanz überzeugt. ■

Jetzt anhören! →

Für Fragen zu dem Thema 'Family Fair Finance', zu weiteren Podcastfolgen, schreibt uns gerne per E-Mail unter **hallo@sparkassen-hub.com** an!

Bild: Unsplash, Franck V

Bild: Unsplash, Franck V

SHORT TRACKS

LESEDAUER: 2 MIN

5 FRAGEN, 5 ANTWORTEN

Seit dem 1. Januar 2021 bilden Milena Rottensteiner und Janosch Krug unser neue Doppelspitze im S-Hub. In unserer Kurzinterviewserie stellt sich Milena fünf Fragen rund um den S-Hub, Innovationen und die Zukunft der Sparkassen.

01

Welche Highlights gab es in der ersten Jahreshälfte?

▸ Das waren der Start im Team mit einem echt herzlichen Empfang, unser erstes Jubiläum in der Kooperation mit der id-fabrik, der erste Beirat in neuer Konstellation und die Fertigstellung unseres tollen neuen Offices.

02

Wie ist die Zusammenarbeit mit der id-fabrik angelaufen?

▸ Top! Wir haben stetig unser Team aufgebaut und sind dabei direkt mit ersten Themen gestartet, zwei davon befinden sich derzeit in der Pilotphase. Unsere Ziele sind auf Kurs.

03

Liegt der Fokus im S-Hub auf Produktideen oder auf Trends?

▸ Das ist bei uns nicht zu trennen, unsere Produktideen bauen immer auf aktuellen und zukünftigen Trends auf.

04

Welche Themen habt ihr, also Janosch und Du, im S-Hub bisher angestoßen?

▸ Wir haben unsere Ziele geschärft und arbeiten an unserem Leistungsportfolio und unseren Modellen der Zusammenarbeit. Daneben sind wir gleich mit tollen Themen ins Jahr gestartet. In der Kooperation mit der id-fabrik arbeiten wir z.B. an Versicherungslösungen für KMU, einmal in der Ansprache und einmal für mehr Übersichtlichkeit und Transparenz zum Versicherungsschutz.

05

Auf welches Thema legt ihr aktuell und in naher Zukunft besonders Wert?

▸ Im S-Hub bearbeiten wir unsere Themen vom Trendscouting, über die Ideenentwicklung, bis zur Pilotierung – zur Umsetzung geben wir sie dann an unsere Partner ab. An der Umsetzungsschnittstelle liegt aktuell der Fokus – hier müssen wir besser werden. Für alle, die den S-Hub noch besser kennenlernen wolle, kann ich nur sagen: Nutzt den Kontakt über unsere Website, Social-Media-Kanäle und Business-Netzwerke. Oder schaut direkt im neuen Office vorbei – wir freuen uns immer über Austausch. ■

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

SPOTLIGHT

ALIPAY, HOPIN, WALLIS

Bild: Unsplash, Christian Gustafson

Bild: Unsplash, Christian Gustafson

SPOTLIGHT

LESEDAUER: 2 MIN

ALIPAY

Warum warb der chinesische Payment-Dienstleister bei der Fußball-EM?

Ob Tiktok, Vivo, Hisense oder eben Alipay – bei der Fußball-EM tummelten sich eine Reihe chinesischer Unternehmen auf den Bandenwerbungen und rund um die Fernsehberichte. Die Redaktion von t3n hat sich die Frage gestellt, warum die Werbetreibenden aus China bei einem europäischen sportlichen Großereignis einen solchen finanziellen Kraftakt betrieben haben? Für Alipay – als Teil der Alibaba Group ja durchaus so etwas wie ein chinesisches GAFA-Äquivalent – können wir hier schon mal spoilern: Es ging um Markenbekanntheit sowie die chinesischen Expats in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

Zur t3n-Analyse →

HOPIN

Eventanbieter erzielt beispielloses Wachstum durch Coronapandemie

Einer Handvoll Start-ups hat Corona mehr als nur Rückenwind beschwert – dies gilt vor allem auch im Bereich der virtuellen Zusammenarbeit sowie für virtuelle und hybride Events. Einer dieser Hypergrowth-Player ist der 2019 gegründete virtuelle Event-Anbieter Hopin, der während der Pandemie ein exponentielles Wachstum erzielte.

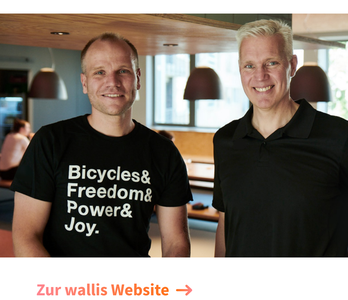
Offensichtlich unbeeindruckt von Skalierungsproblemen erreichte das Start-up weniger als zwei Jahre nach seiner Gründung eine Bewertung von 5,65 Milliarden US-Dollar sowie eine Platzierung unter den am schnellsten wachsenden europäischen Start-ups überhaupt.

Zur Website →

WALLIS

Martin Schaffranski und Martin Tobies stellen Geschäftsführung bei neuer API-Plattform wallis.

Als Tochterunternehmen der Star Finanz und Partner für den Sparkassen Innovation Hub ist die wallis GmbH spezialisiert auf API-basierte (engl.: Application Programming Interfaces, kurz: APIs) Software-Lösungen und Dienste. Das Team von wallis wächst stetig – und wir vom S-Hub freuen uns, schon bald auch wieder live in unserer gemeinsamen neuen Location mit den wallis Kolleg:innen zusammenzuarbeiten.



Zur wallis Website →

GLOSSAR

KURZ ERKLÄRT

Bild: Unsplash, Fachy Marín

Bild: Unsplash, Fabry Marin

GLOSSAR

LESEDAUER: 2 MIN

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.

BIG TECH

Ein BigTech ist ein Technologie-Unternehmen, welches die Gesellschaft durch seine innovativen Produkte nachhaltig verändert hat und eine Vormachtstellung im Markt genießt. Beispiele sind unter anderem: Google, Facebook, Apple, Amazon und Alibaba. Die Big Techs werden auch als TECH GIANTS oder deutsch TECH GIGANTEN bezeichnet.

CLOUD

Der englische Begriff bedeutet übersetzt ‚Wolke' und wird in der IT benutzt, wenn Anwendungen nicht lokal auf einem Rechner, sondern auf einem (oder mehreren) Server über das Internet aufgerufen werden. Man unterscheidet dabei zwischen den drei Stufen Infrastructure-as-a-Service (IaaS), Platform-as-a-Service (PaaS) und Software-as-a-Service (SaaS).

LEVEL PLAYING FIELD

Darunter versteht man im Wirtschaftskontext ein Konzept der Fairness. Level Playing Field bedeutet allerdings nicht, dass jeder Spieler die gleichen Chancen auf Erfolg hat, sondern dass alle nach den gleichen Regeln spielen.

LOCK-IN-EFFEKT

Der Lock-in-Effekt bezieht sich auf eine Situation, in der Verbraucher von einem einzigen Hersteller oder Lieferanten für eine bestimmte Dienstleistung abhängig sind und nicht ohne erhebliche Kosten oder Unannehmlichkeiten zu einem anderen Anbieter wechseln können.

NETZWERKEFFEKTE

Als Netzwerkeffekte bezeichnet man ein Phänomen, bei dem eine erhöhte Anzahl von Personen oder Teilnehmern den Wert einer Ware oder Dienstleistung verbessert. Das Internet selbst sowie große Online-Plattformen sind Beispiele für diesen Netzwerkeffekt.

UNFAIR ADVANTAGE

Als Unfair Advantage bezeichnet man einen unfairen Wettbewerbsvorteil. Dieser kann auch als exklusiver Wettbewerbsvorteil oder einzigartiger Wettbewerbsvorteil bezeichnet werden.Durch ihn bietet sich die Möglichkeit den Wettbewerb in seinem Geschäftsumfeld auszuschalten oder zu minimieren. ■

GOLDILOCKS
WIRD PRÄSENTIERT VON
finletter
SPARKASSEN INNOVATION HUB

ABOUT

WAS WIR WOLLEN, WER WIR SIND

Bild: Sparkassen Innovation Hub

Bild: Sparkassen Innovation Hub

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

Bild: Sparkassen Innovation Hub

CONTACT

V.i.S.d.P.:

Sparkassen Innovation Hub

sparkassen-hub.com

twitter.com/sparkassen_hub

instagram.com/sparkasseninnovationhub

Jens Rieken

Telefon +49 173 4362065

jens.rieken@starfinanz.de

Star Finanz GmbH

Grüner Deich 15

20097 Hamburg

finletter

finletter.de

twitter.com/finletter

Clas Beese & Caro Beese

Telefon +49 174 3296206

clas.beese@finletter.de

caro.beese@finletter.de

finletter und Fintech Week GmbH

Versmannstr. 4

20457 Hamburg

copyright

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

FEEDBACK

WIR SIND NEUGIERIG

Schick uns gerne deine Meinung zu GOLDILOCKS, zu einzelnen Beiträgen oder deine Ideen, wie das Magazin noch besser werden könnte.

Milena Rottensteiner & Janosch Krug

hallo@sparkassen-hub.com

GOLDILOCKS

WIRD PRÄSENTIERT VON

finletter

SPARKASSEN INNOVATION HUB

GOLDILOCKS
SPARKASSEN INNOVATION HUB
finletter