SELF-DRIVING MONEY

Trendreport

„Self-Driving Money“ beschreibt digitale Systeme, welche Finanzen nicht nur analysieren und Maßnahmen zur Verbesserung vorschlagen können, sondern diese auch ausführen.

ÜBER DIESEN REPORT

Der Report beschäftigt sich mit dem Trendthema „Self-Driving Money“, einer Vision, in der finanzielle Entscheidungen und Transaktionen für verschiedenste Akteure nahezu vollautonom* vorgenommen werden.

Das strategische Innovationsmanagement von DSGV, DSV-Gruppe und Sparkassen Innovation Hub analysiert regelmäßig priorisierte, Sparkassen-relevante Trends in einem Deep Dive. In einem gemeinsamen Workshop mit Expert:innen aus Sparkassen und von Verbundpartnern werden Innovationsfelder ausgearbeitet. Weitere Informationen erhalten zugehörige Personen der Sparkassen-Finanzgruppe auf s-innobase.de.

Die Recherche und die Aufbereitung der Inhalte dieses Reports sowie die Workshops wurden durch das Foresight Team des Sparkassen Innovation Hub durchgeführt.

* In diesem Kontext bedeutet vollautonom selbständiges Ausführen und Handeln mit wenig bis keinen menschlichen Eingriffen.

1. Intro ——— 01
2. Der Trend ——— 04
3. Der Markt ——— 14
4. Innovationsfelder ——— 25
5. Fazit ——— 40

Hinweis

Diese Version des Reports ist für die Öffentlichkeit angepasst. Eine vollständige Version ist nur für zugehörige Personen der Sparkassen-Finanzgruppe zugänglich.

→ SFG-interne Version auf der Innobase

ZUSAMMENFASSUNG
& Innovationsfelder

„Self-Driving Money“ ist eine Zukunftsvision, in der Entscheidungen und Handlungen rund um Finanzen autonom getroffen und umgesetzt werden – vergleichbar mit dem selbstfahrendem Auto. Jüngste Fortschritte im Bereich der KI, insbesondere bei handlungsfähigen Agent-Systemen („Agents“), steigern die Erwartung, dass diese Vision schon bald Realität werden könnte. Die neuen Möglichkeiten beeinflussen maßgeblich, wie Menschen künftig Ausgaben tätigen, sparen, investieren oder Finanzprodukte wie Kredite und Versicherungen nutzen. Dies wird die Erwartungen an digitale Angebote und Finanzdienstleistungen prägen und somit erhebliche Chancen für das Geschäftsmodell der Sparkassen eröffnen. Die in diesem Report aufgezeigten Innovationsfelder beschreiben Potenziale im Bereich Beratung, Schnittstellen und personalisierten Services, sowie der Förderung des finanziellen Wohlbefindens. Zwar fehlen bislang übergreifende Lösungen, die Finanzmanagement für Unternehmen oder Privatkund:innen vollständig automatisieren, doch erste Teilautomatisierungen und KI-gestützte Beratungen sind bereits sichtbar. Dieser Report möchte die Sparkassen-Finanzgruppe dazu ermutigen, ihr kreatives Potenzial zu bündeln und das Momentum im Trendfeld Self-Driving Money zielgerichtet zu nutzen.

Innovationsfelder

01	**Individualisierte Finanzprodukte und Services** Infrastruktur für personalisierte Kundenerfahrungen. →
02	**Schnittstellen und Services für agentische Ökosysteme** Neue Funktionen für autonome digitale Kundschaft. →
03	**Hybridberatung: KI trifft Filiale** Bestehendes Beratungsangebot an KI-Angebote anpassen. →
04	**Finanzielles Wohlbefinden fördern** Möglichkeiten des persönlichen Chief Finance Officers. →

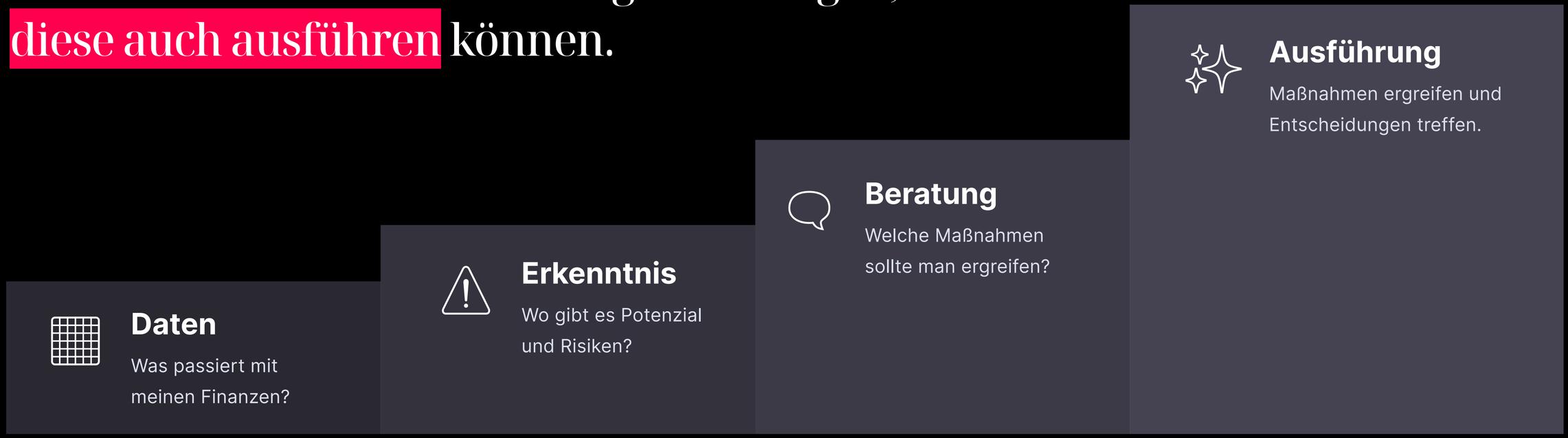
DER TREND

Self-Driving Money ist eine Vision. Die gegenwärtig verstärkte Kommerzialisierung von KI-Systemen und insbesondere der aktuelle Fokus auf KI-Agenten macht diese Vision immer einfacher vorstellbar.

01

DEFINITION

„Self-Driving Money“ beschreibt digitale Systeme, welche Finanzen nicht nur analysieren und Maßnahmen zur Verbesserung vorschlagen, sondern diese auch ausführen können.



Mögliche technische Evolutionsstufen

LEITGEDANKE

Wie könnten die Sparkassen in Zukunft die finanzielle Situation der Menschen verbessern, um ihre Sorgen und Stress rund um Finanzen zu minimieren?

36 %

der 18-64 jährigen sind 2024 über ihre finanzielle Zukunft besorgt.[2]

Sorgen um finanzielle Zukunft besteht über 2022 hinaus oder nimmt zu.

26 %

aller Erwerbspersonen haben 2022 große Sorgen um die eigene wirtschaftliche Zukunft.[1]

1) Hans Böckler Stiftung 2022 (6234 Erwerbspersonen und Arbeitssuchende in DE))
2) Statista Consumer Insight

ZIELE & BEDÜRFNISSE
Jobs-To-Be-Done

Immerwährende Bedürfnisse treffen auf neue Möglichkeiten, diese zu bedienen. Wenn transformative Technologien wie künstliche Intelligenz in die Wahrnehmung der Massen rücken, entstehen häufig Dynamiken, in denen Anwendungsfälle durch Experimente und Prototypen gesucht werden. Hier lohnt es sich, einen Schritt zurück zu treten und strukturiert zu identifizieren, welche Aufgaben und Bedürfnisse die neue Technologie potenziell besser bedienen kann als bisherige. Das Job-To-Be-Done (JTBD) Framework bietet hierfür einen geeigneten Ansatz, da „Jobs“ (Aufgaben, Ziele) und die damit verbundenen „Needs“ (Bedürfnisse), lösungs-agnostisch formuliert werden können. Sein eigenes finanzielles Leben bestmöglich zu managen, dabei das Gefühl der Kontrolle zu verspüren und als kompetent im Umgang mit Geld wahrgenommen zu werden, sind beispielhafte JTBD, auf die der Trend Self-Driving Money einen starken Einfluss haben kann. Dadurch wird die Benchmark von Services potenziell verschoben.

Jobs-To-Be-Done

Verwandt
Eigenen Cashflow ausbalancieren

Verwandt
Ein privates Vermögen für die Rente ansparen

Kern
Langfristigen finanziellen Wohlstand sichern

Verwandt
Eine Wohnimmobilie finanzieren

Emotional
Das Gefühl der Kontrolle über die eigenen Finanzen spüren

Sozial
Als kompetent im Umgang mit Geld wahrgenommen werden

Bedürfnisse

- *Reduzieren der Zeit für die Bearbeitung des Hypothekenantrags*
- *Minimieren der Zinsen auf das Hypothekendarlehen*
- *Minimieren der Unsicherheit bei finanziellen Entscheidungen*
- *Erhöhen der Flexibilität von Auszahlungsoptionen nach Renteneintritt*
- *Erhöhen der Übersichtlichkeit über Ein- und Ausgaben in Echtzeit*
- *Maximieren des Verständnisses über die eigene finanzielle Situation*
- *Minimieren des Stresses bei der Finanzplanung*
- *Maximieren der Effizienz bei der Planung und Budgetierung von Ausgaben*

Die hier dargestellten Jobs-To-Be-Done sowie Bedürfnisse dienen illustrativen, exemplarischen Zwecken, basieren auf Hypothesen und bedürfen Validierung durch qualitative sowie quantitative Befragungen.

HISTORIE DER FINANZPLANUNG*

1950-2000

HAUSHALTSBUCH + EXCEL

In diesem Zeitraum nutzten Menschen Haushaltsbücher und später Excel-Tabellen zur Budgetierung. Finanzberatung erfolgte hauptsächlich durch persönliche Gespräche mit Bankberatenden. Der Zugang zu Informationen war begrenzt und erfolgte meist über gedruckte Medien oder direkte Beratungsgespräche.

2000-2009

HOME BANKING

Mit dem Aufkommen von Home- und Internet-Banking wurde der Zugang zu Finanzinformationen und -dienstleistungen einfacher und schneller. Menschen konnten ihre Finanzen online verwalten, Überweisungen tätigen und Kontostände prüfen. Beratung erfolgte zunehmend auch digital.

2009

PSD 1.0 – DIE FINTECH WELLE

Die Einführung der ersten Payment Services Directive (PSD1) und die erste Welle von Fintech-Unternehmen brachten Personal Finance Manager (PFM) auf den Markt. Diese Tools halfen Nutzenden, ihre Finanzen zu überwachen und zu planen, indem sie Daten aus verschiedenen Konten aggregierten und analysierten.

2012-heute

ROBO-ADVISORS

Robo-Advisors kamen auf den Markt und bieten algorithmusbasierte Finanzberatung und automatisierte Anlageentscheidungen. Diese Dienste ermöglichen eine kostengünstige und personalisierte Finanzplanung, die auf individuellen Risikoprofilen basiert.

Zukünftig

SELF-DRIVING MONEY?

Die Idee von “Self-Driving Money” könnte durch PSD3 und neue Regulierungen wie FIDA und PSR erheblich voranschreiten. Diese erweitern den Zugang zu Finanzdaten, einschließlich Versicherungen, Renten und Investitionen, und ermöglichen tiefgreifende KI-Analysen. Künftig könnten handlungsfähige KI-Agenten als personalisierte Finanz-Assistenten dienen, die Menschen dabei unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Der Weg in die autonome Finanzverwaltung wird sehr wahrscheinlich schrittweise erfolgen, angefangen von Vorschlägen bis zum selbständigen Ausführen.

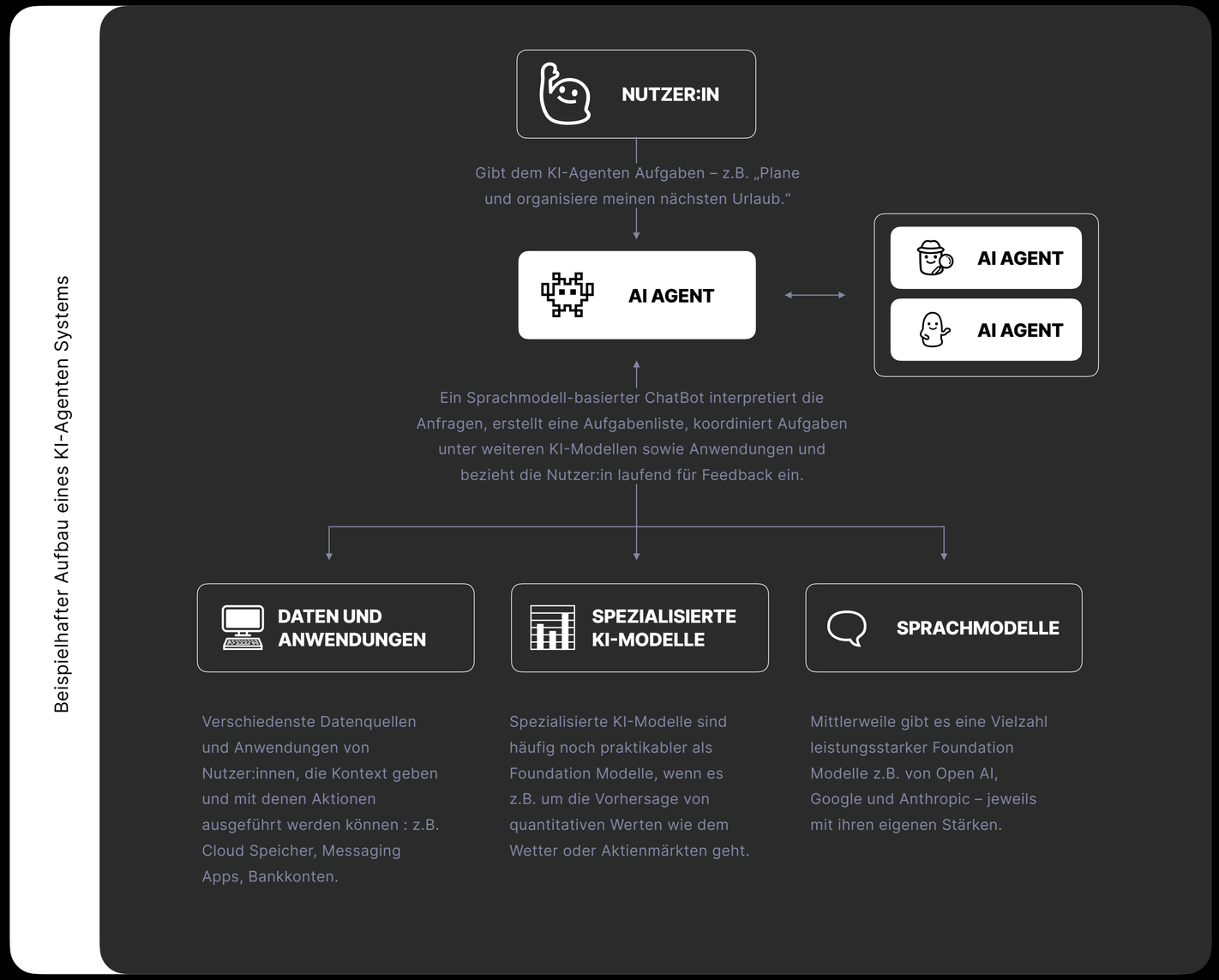
YouTube „Introduction to Microsoft Excel 1990“

* Darstellung dient der Einordnung neuer Technologien in den Kontext, kein Anspruch auf detailgetreue und vollumfängliche Darstellung.

TECHNOLOGIE

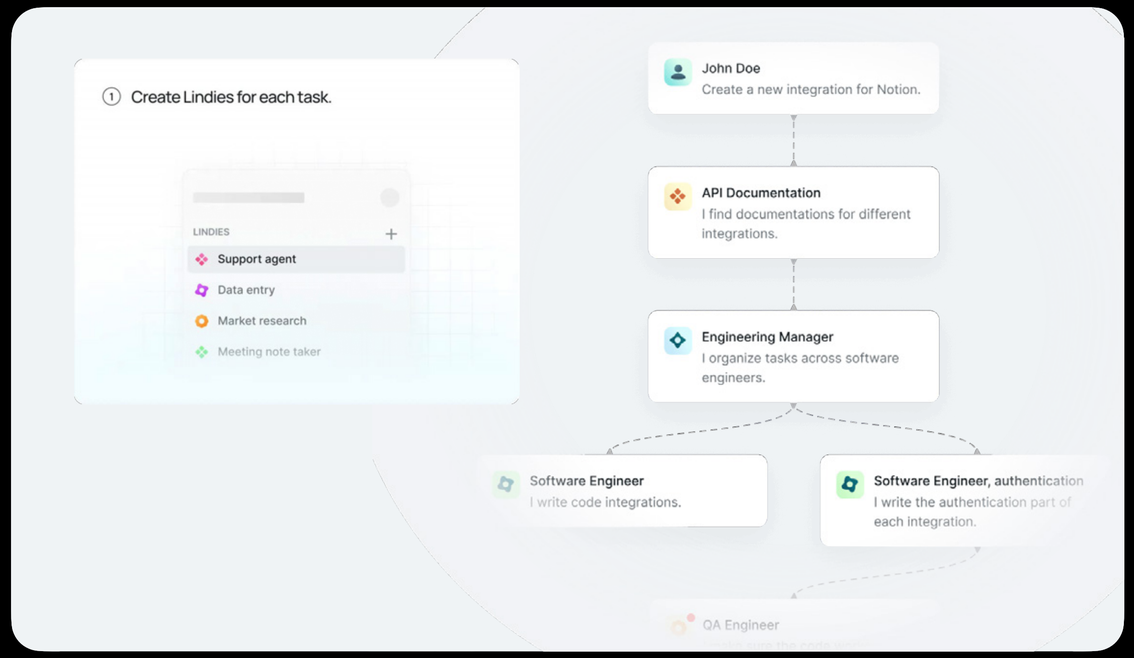
Autonome KI-Systeme sind Treiber neuer Erwartungen

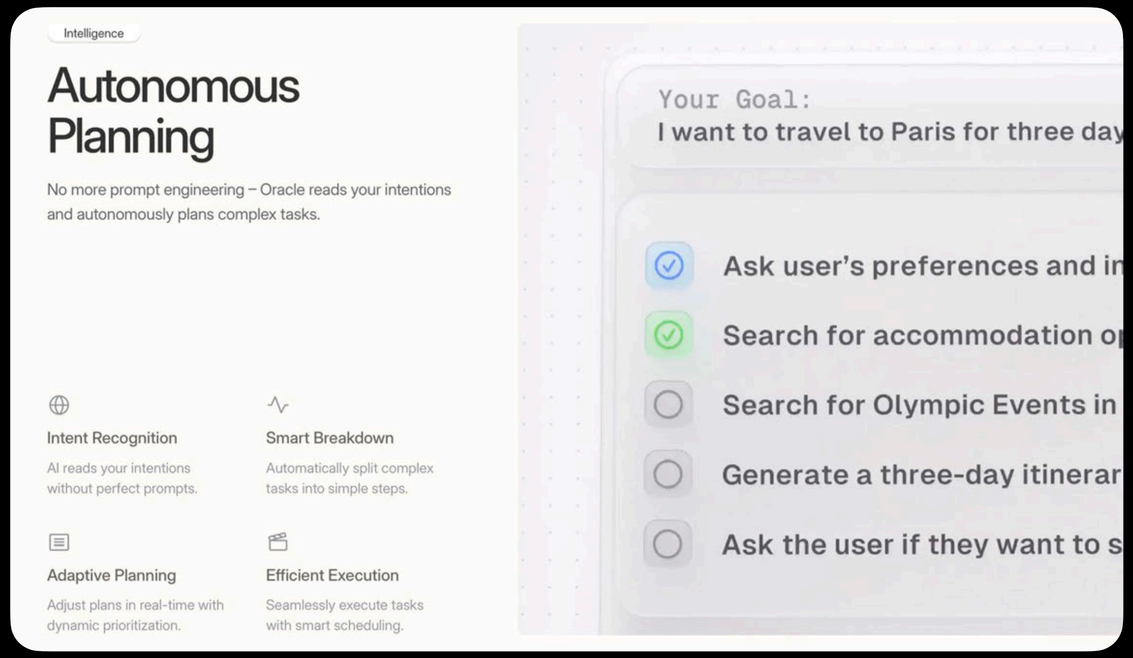
Während die Fortschritte der letzten Jahre im Bereich generative KI beeindruckende Fähigkeiten hervorbrachten, blieben Szenarien, in denen superintelligente KI-Systeme einen Großteil unserer Arbeit übernehmen, bisher aus. Doch wie so häufig neigen wir dazu, die langfristigen Auswirkungen neuer Technologien durch die Enttäuschungen kurzfristiger Versprechen zu unterschätzen. Eine nächste Entwicklungsstufe auf diesem Weg könnten KI-Agenten sein. Hierbei handelt es sich weniger um komplett neue KI-Modelle, sondern eher um eine auf generativer KI basierende Ebene. Sie nutzt ihre natürlichen Sprachfähigkeiten, um Aufgaben in einzelne Schritte zu zerlegen, diese an die spezialisierten KI-Modelle zu verteilen und die Ergebnisse wieder zusammenzuführen, um ein von der Nutzer:in gegebenes Ziel zu erreichen. Diese gerade in erhöhter Anzahl entstehenden Systeme geben der Idee von „Self-Driving Money“ wieder neuen Schwung.



AI AGENTS ARE HERE

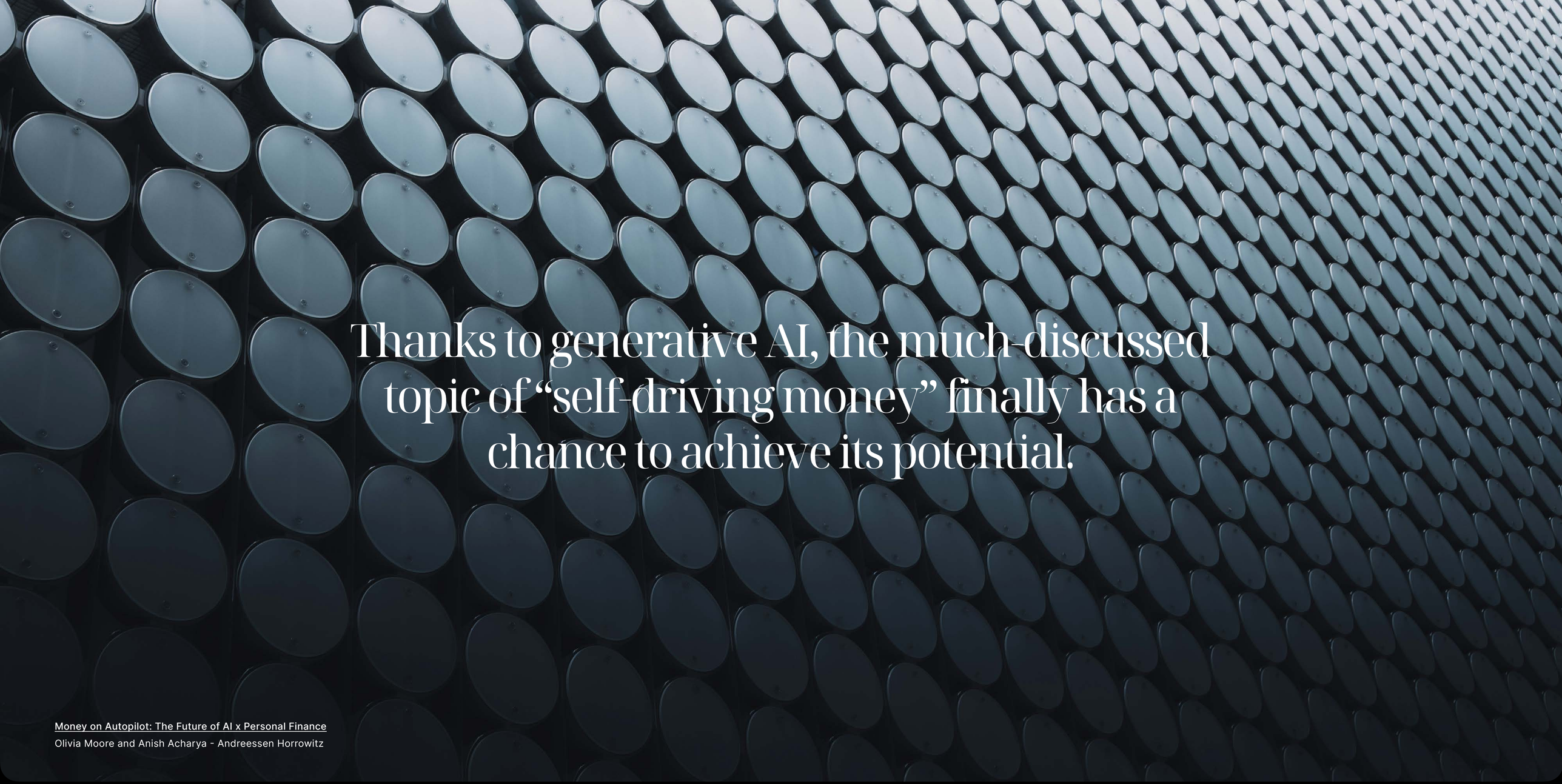
Was kann ich heute für dich tun?





Lindy. Ist eine Plattform, um eigene KI-Assistenten für verschiedenste Aufgaben anzutrainieren und diese wie Mitarbeitende einzusetzen. Über 3000 Dienste wie z.B. Dropbox, Figma oder Google Sheets können angebunden werden. Zudem können mehrere KI-Assistenten in Verbindung gebracht werden, um komplexere Aufgaben gemeinsam zu lösen. → Lindy.ai

Flowith. Verspricht, dass ihr KI-Agent namens Oracle komplexe Anfragen der Nutzenden selbständig plant und ausführen kann. Interessant ist das geplante User Interface über einen visuellen Canvas, der den Nutzenden Zwischenergebnisse einsehen lässt. → flowith.io

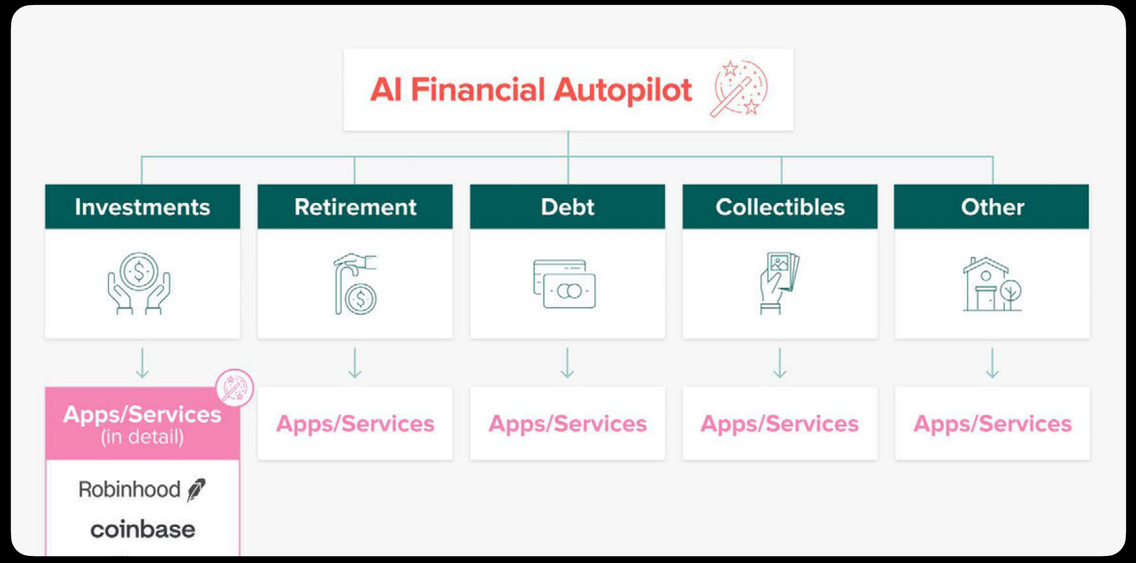


Money on Autopilot: The Future of AI x Personal Finance
Olivia Moore and Anish Acharya - Andreessen Horrowitz

AMBITIONEN

Wagniskapitalgeber sehen Potenzial

Aus Sicht von Wagniskapitalgebern (VCs) und Start-ups ist KI-gestütztes Finanzmanagement ein attraktives Potenzialfeld. Die Idee, dass ein intelligentes System die persönlichen Finanzen aktiv verwaltet, kursiert im Silicon Valley-Kreisen schon seit einigen Jahren unter dem Begriff „Self-Driving Money“ und hat seine Wurzeln im Bereich der automatisierten Anlageberatung (Robo-Advisor), die den Mainstream bereits erreicht hat. Durch neuste Fortschritte und Entwicklungen rund um generative KI rückt die Idee wieder in den Fokus. Die Vision besteht u.a. darin, dass Nutzer:innen mit einer Art persönlichem KI-Finanzassistenten agieren, welcher Zugriff auf alle Services und Konten hat und über Anlageentscheidungen hinaus z.B. auch die jeweils günstigste Refinanzierung eines Kredits recherchiert und auch ausführt. Konten zu wechseln, könnte durch KI drastisch vereinfacht werden, zur Kommodifizierung klassischer Finanzprodukte führen und bestehende Kundenschnittstellen ablösen.



„[…] we may even see the rise of the first great financial super app in the U.S. This would serve as an autopilot *across* all of these product categories […]”

ANDREESSEN HOROWITZ
US WAGNISKAPITALGEBER

1) a16z - Money on Autopilot: The Future of AI x Personal Finance
2) Grafik: a16z, Andreessen Horowitz

BEDÜRFNISGRUPPEN

Verschiedene Bedürfnisgruppen profitieren von KI-gestütztem Finanzmanagement.

FOKUS FÜR DIESEN REPORT

Einzelpersonen

Ziele erreichen. Einzelpersonen können potenziell stark von KI-gestützten Finanzassistenten profitieren, indem diese ihnen helfen, ihre kleinen und großen finanziellen Ziele im Leben zu erreichen. Passend ist der Fokus auf Privatkund:innen auch aufgrund des öffentlichen Auftrags zur Befähigung zum Sparen sowie zur Finanzbildung.

Unternehmen

CFO für KMU. Insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen ohne dediziertes Finanzcontrolling könnte ein virtueller CFO Geschäftsführer:innen helfen, indem er aktiv hinsichtlich Investitionen und Wachstumsplänen berät und einige Aufgaben selbständig übernimmt.

Banken & Institutionen

Optimierte Stabilität. Auch für die interne Verwaltung von Liquidität und Duration, könnten sich KI-gestützte Systeme entwickeln, die immer mehr Entscheidungen auf Basis von festgelegten Zielen treffen. Im Falle einer Verbreitung von KI-Agenten auf Seiten der Privat- und Firmenkunden ist eine Aufrüstung auf Bankenseite nötig, um die dadurch gestiegene Volatilität zu managen.

DER MARKT

Marktaktivitäten, Trends und Signale. In dieser noch frühen Adaptionsphase des Trends können wir einzelne Aspekte der Zukunftsvision am Markt beobachten.

02

START-UPS UND FINTECHS

tink

PLAID

finAPI

fino

...

Daten

Was passiert mit meinen Finanzen?

Finanzguru

getquin

Outbank

finanzfluss COPILOT

...

Erkenntnis

Wo gibt es Potenzial und Risiken?

CLEO

mika

Beratung

Welche Maßnahmen sollte man ergreifen?

z.B.

OPEN AI OPERATOR
ANTHROPIC „COMPUTER USE“

Ausführung

Maßnahmen ergreifen und Entscheidungen treffen.

DATEN

Wie werden Daten von A nach B gebracht?

Die Richtlinien PSD1 und PSD2 haben den Grundstein für Open Banking gelegt, doch mit der geplanten Financial Data Access (FiDA)-Verordnung wird die Finanzdatenintegration auf eine neue Ebene gehoben. Während PSD2 primär Zahlungsdaten im B2C-Bereich betraf, öffnet FiDA den Zugang zu einem breiteren Spektrum von Finanzdaten – sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen. Damit entstehen neue Möglichkeiten für datengetriebene Geschäftsmodelle in Bereichen wie Kreditvergabe, Buchhaltung und Vermögensverwaltung. Banken müssen sich entscheiden, ob sie primär als Datenlieferanten für Drittanbieter agieren oder eigene, innovative Dienstleistungen auf Basis dieser Daten entwickeln.

Im B2B-Bereich wird FiDA zu einer stärkeren Automatisierung in der Finanzverwaltung führen, indem Finanzdaten standardisiert und in Echtzeit verfügbar gemacht werden. Dadurch ergibt sich eine intensivere Zusammenarbeit mit Technologieanbietern.

PSD2 DATA PROVIDER

tink
Qwist
Klarna.
BANKSapi
SALTEDGE
enfuce
token
TRUELAYER
transactionlink

BEYOND PSD2

(Brokerage, Wallets etc.)

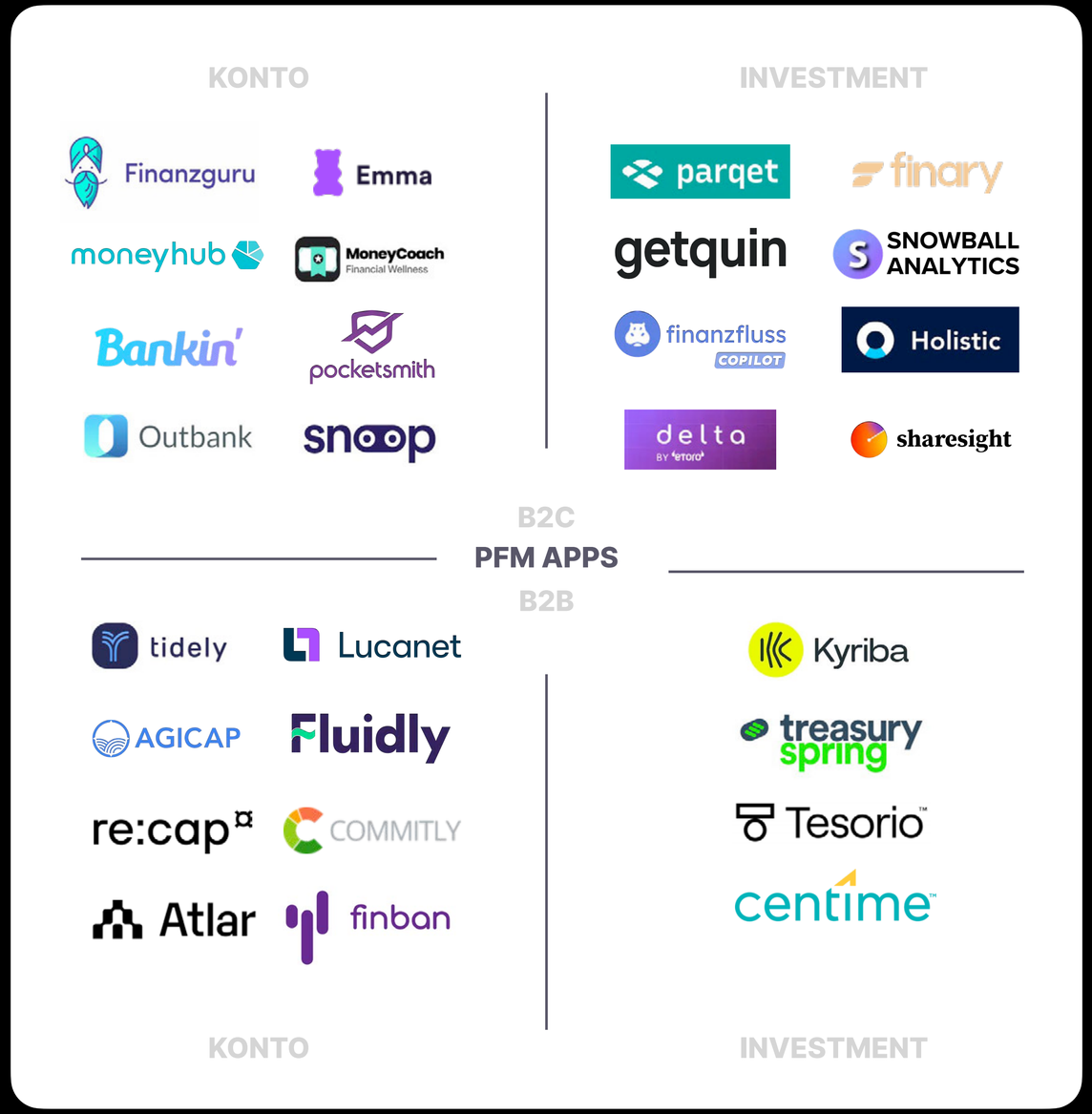
YAPILY
PLAID
noda
finAPI

ERKENNTNIS

Was kann man in den Finanzdaten erkennen?

Personal Finance Management (PFM) Analytics-Tools ermöglichen eine effiziente Verwaltung persönlicher und unternehmerischer Finanzen, indem sie Finanzdaten aus verschiedenen Quellen – Bankkonten, Kreditkarten, Depots und Wallets – aggregieren. Mithilfe von Open Banking bieten sie eine zentrale Übersicht über Einnahmen, Ausgaben, Budgets und Investitionen. Nutzer:innen profitieren von Funktionen wie Ausgabenkategorisierung, Vertragsmanagement und Portfolioanalyse, die eine fundierte Finanzplanung ermöglichen.
Insbesondere Unternehmen gewinnen durch präzises Cashflow- und Rechnungsmanagement sowie Finanzprognosen wertvolle Einblicke. Durch die Integration mit Buchhaltungs- und ERP-Systemen wird die Analyse weiter automatisiert. Ergänzend unterstützen Treasury-Management-Tools Unternehmen dabei, überschüssiges Kapital strategisch am Kapitalmarkt anzulegen. Dies optimiert die Liquiditätssteuerung und eröffnet Wachstumschancen durch gezielte Investments, wodurch Finanzstrategien effizienter und zukunftssicher gestaltet werden können.

Unternehmen der Stufe: Erkenntnis



BERATUNG
Was können die Produkte ?

Die Analyse von Finanzdaten, unterstützt durch künstliche Intelligenz, revolutioniert die Beratung für Endkund:innen. Durch die Auswertung von Ausgabenmustern, Anlagetrends und steuerlichen Optimierungspotenzialen erhalten Kund:innen maßgeschneiderte Empfehlungen für Finanzprodukte – von individuell abgestimmten Investments bis hin zu effizienten Steuer- und Sparstrategien. Die datenbasierte Beratung bietet eine personalisierte, verständliche Entscheidungsgrundlage und erhöht die finanzielle Handlungsfähigkeit.
Im geschäftlichen Umfeld automatisiert die KI Beratungsprozesse, wertet Kundenhistorien und Markttrends aus und schlägt zielgerichtet passende Produkte vor. Dies steigert Effizienz, erhöht Cross-Selling-Potenziale und unterstützt datenbasierte Vertriebsentscheidungen.
Für Banken hat diese Entwicklung weitreichende Implikationen: KI-gestützte Analysen verbessern Risikobewertungen, ermöglichen präzisere Kreditentscheidungen und schaffen Potenziale für personalisierte Finanzprodukte.

BANKING

CLEO

Cleo ist ein Finanz-Start-up, das mithilfe von künstlicher Intelligenz individuelle Ausgabenmuster analysiert und maßgeschneiderte Ratschläge bietet, um finanzielle Ziele zu erreichen.

STEUERN

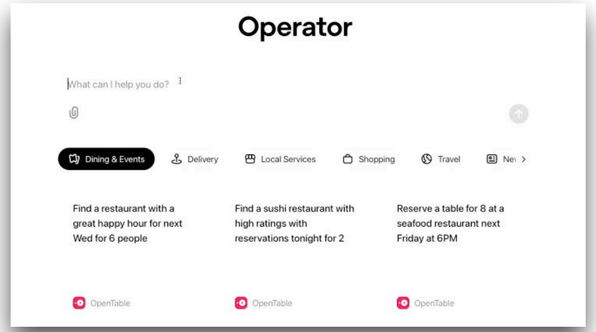
MIKA ist ein Berliner Steuer-Start-up, das mit künstlicher Intelligenz Buchhaltungsprozesse automatisiert, um kleinen Unternehmen die Finanzverwaltung zu erleichtern.

mika

AUSFÜHRUNG (SIGNALE)

Wie werden in anderen Branchen KI-Agenten genutzt?

OPEN AI



OpenAIs Operator ist ein KI-Agent, der eigenständig Webaufgaben durchführt, indem er wie ein Mensch mit Webseiten interagiert.
Nutzer:innen können Operator einsetzen, um repetitive Aufgaben wie das Ausfüllen von Formularen, das Buchen von Reisen oder das Erstellen von Einkaufslisten zu automatisieren.
Derzeit ist Operator als Forschungsvorschau für ChatGPT Pro-Nutzer:innen in den USA verfügbar. Für Webseitenbetreiber und Unternehmen mit Softwareangeboten bedeutet dies, dass ihre Plattformen für KI-gesteuerte Interaktionen optimiert sein sollten, um nahtlose Automatisierungen zu ermöglichen.

ANTROPIC

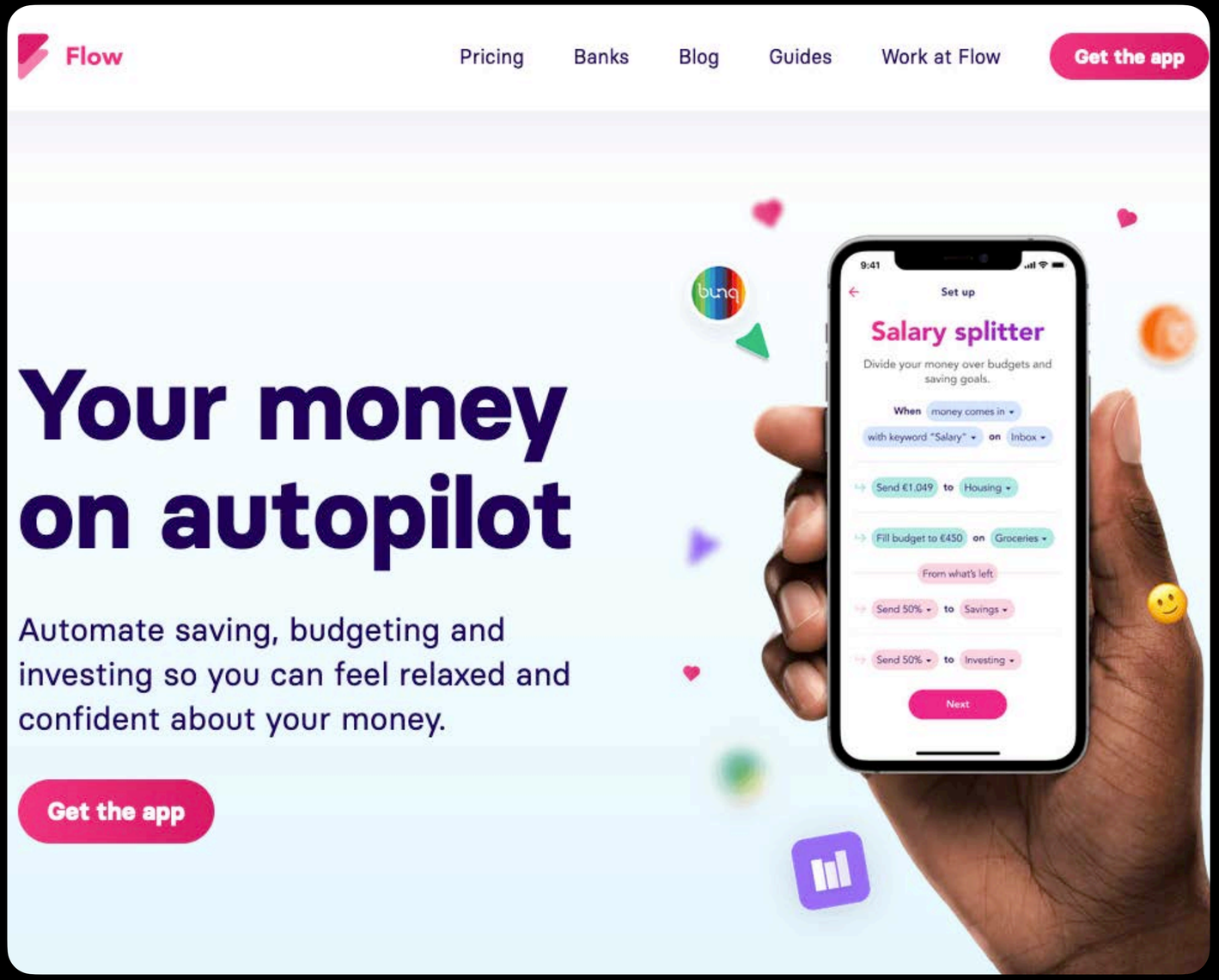
Anthropics "Computer Use" ist eine experimentelle Funktion, die es dem KI-Modell Claude ermöglicht, eigenständig Computeraufgaben zu übernehmen, indem es den Bildschirm analysiert und Maus sowie Tastatur steuert.
Nutzer:innen können Claude für repetitive Aufgaben wie das Ausfüllen von Formularen, Dateiverwaltung oder das Planen von Terminen einsetzen. Zu den Features gehören automatisierte Workflows, Interaktion mit Desktop-Apps und intelligente Navigation. Mögliche Use Cases umfassen Büroautomatisierung, Datenmigration, Kundensupport-Prozesse und digitale Assistenz im Projektmanagement.

FLOW

#B2C #Analyse #Personal Finance

Die App verschiebt automatisch das Geld der Kund:innen in deren Budgets, Ersparnissen und Investitionen, basierend auf den Auslösern, die die Nutzer:innen vorab in der App festlegen. So wird das Sparen, Budgetieren und Investieren automatisiert und erlaubt, dass Kund:innen entspannt und sicher mit ihrem Geld umgehen können.

→ FLOW

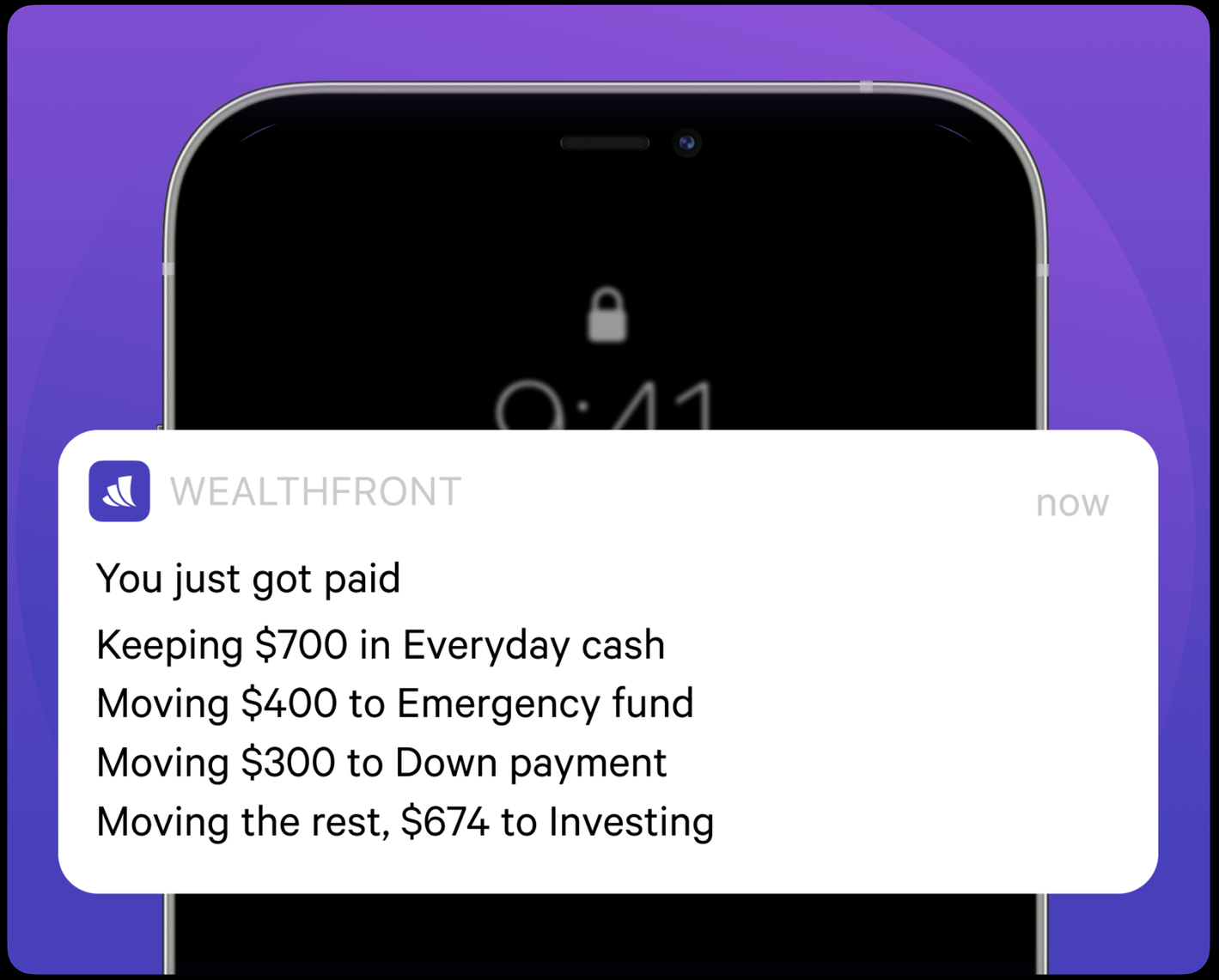


WEALTHFRONT

#B2C #Analyse #Personal Finance

Kund:innen können ihre geplanten Ausgaben flexibel in Kategorien definieren und einen automatisierten Gehaltsplan erstellen. Ebenso können Notfalltöpfe eingerichtet und ein Sollsaldo festgelegt werden. Die Software von Wealthfront sorgt automatisch dafür, dass Geld in diesen Topf fließt, während genügend für den täglichen Bedarf übrig bleibt. Für die Nutzung des Angebots ist ein eigenes Konto bei Wealthfront nötig, fremde Konten können nicht verknüpft werden.

→ Wealthfront



PLUM

#B2C #Analyse #Savings

Die App analysiert und spart automatisch, ausgehend von Ein- und Ausgaben. Nutzer:innen können dem Algorithmus über den „Shy“ oder „Beast Mode“ Vorgaben machen, wie viel Geld wöchentlich zur Seite gelegt werden soll. Der Betrag passt sich abhängig vom Modus und den wöchentlichen Ausgaben an. Mittlerweile hat die App ca. 2 Mio. Nutzer:innen.

→ Plum

Why Plum?

With its automated features and smart technology, Plum gives you control of your money to help you reach your money goals. Just connect your bank account(s), set up your smart rules and then it’s over to you. Save, invest, budget and spend with Plum. **We support all major UK banks →**

Make your money work

Reach your goals with smart saving and investing options.

Save at your own pace

Choose from 8 automatic saving rules to set aside money consistently.

Budget smarter

Track your spending across multiple accounts, and get the Plum debit card.

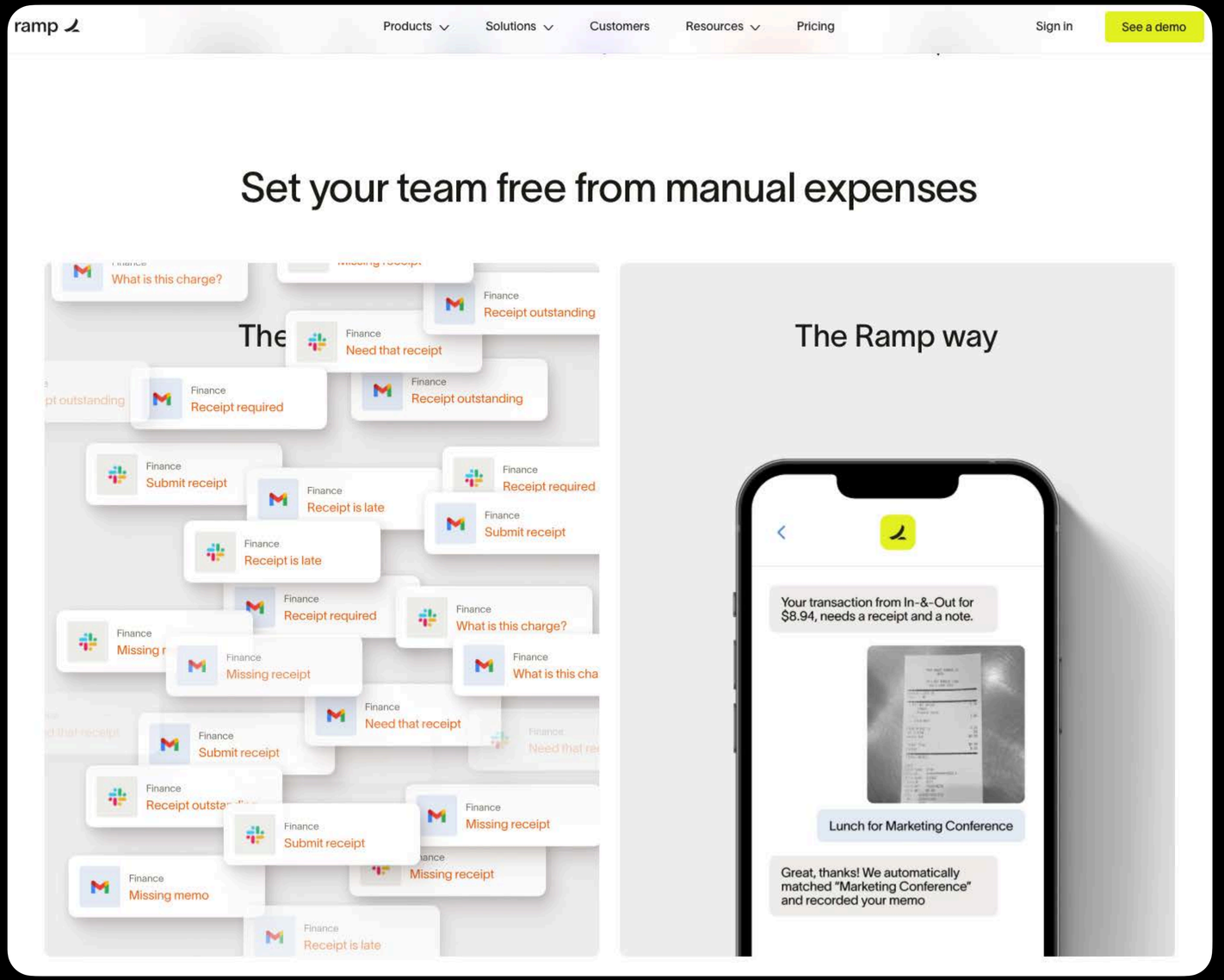
Capital at risk when you invest. Your investments can go down as well as up.

RAMP

#B2B #Reisekosten #Ausgaben

Die Software führt Reisekostenabrechnungen gemäß den internen Richtlinien des Unternehmens durch und empfiehlt Buchungen für zukünftige Reisen innerhalb dieser Richtlinien. Damit erweitert das Unternehmen die Funktionalitäten rund um die Firmenkreditkarte mit weiteren KI-Features.

→ Ramp

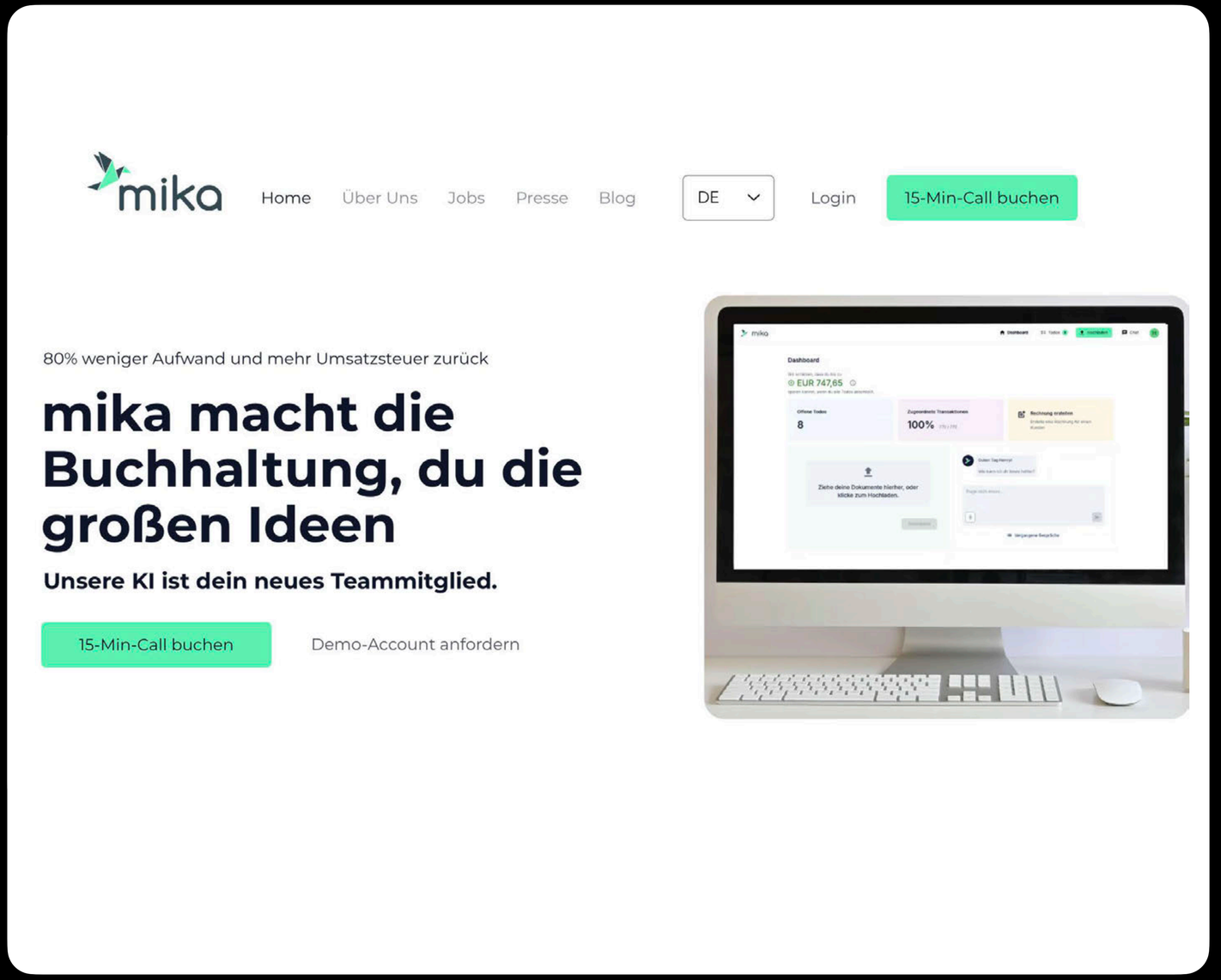


MIKA

#B2B #Steuern #Lohnbuchhaltung

Das Berliner Start-up hat es sich zum Ziel gesetzt, die Lohnbuchhaltung komplett zu automatisieren. Durch die Softwarelösung sollen sowohl SMEs als auch Steuerkanzleien unterstützt werden. Ein KI-Buchhalter dient als Coach und Übersetzer zwischen Behörden und Unternehmen. Langfristig soll so insbesondere den sinkenden Personalressourcen in dem Bereich entgegengewirkt werden.

→ Mika



INNOVATIONS-FELDER

Mit vier Innovationsfeldern beschreiben wir Potenziale für die Zukunft mit agentischer KI innerhalb der Finanz- und Bankenbranche. Die Adressierung dieser Felder kann helfen, die Chancen und Risiken, die der Trend mit sich bringt, gezielt zu nutzen und begegnen.

03

INNOVATIONSFELDER
Übersicht

INNOVATIONSFELD **01**

INDIVIDUALISIERTE FINANZPRODUKTE UND SERVICES

Wie können wir unsere breite Datenbasis nutzen, um Kund:innen maßgeschneiderte Lösungen zu bieten?

INNOVATIONSFELD **02**

SCHNITTSTELLEN UND SERVICES FÜR AGENTISCHE ÖKOSYSTEME

Wie können die Sparkassen zukünftige Agent-Mensch-Ökosysteme mitgestalten?

INNOVATIONSFELD **03**

HYBRIDBERATUNG: KI TRIFFT FILIALE

Wie können die Sparkassen jetzt schon das Beratungsangebot gestalten, sodass es zusammen mit den "KI-Agenten" der Kund:innen funktioniert?

INNOVATIONSFELD **04**

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN FÖRDERN

Wie können die Sparkassen mithilfe von KI-gestützten Tools finanzielles Wohlbefinden in der Breite fördern?

INNOVATIONSFELD **01**

INDIVIDUALISIERTE FINANZPRODUKTE UND SERVICES

In einer Welt, in der Kund:innen zunehmend maßgeschneiderte Lösungen erwarten, rückt die Fähigkeit zur Personalisierung von Finanzprodukten in den Mittelpunkt.

Sparkassen profitieren hier von ihrem Vertrauensbonus, einem breiten Kundenstamm und umfangreichen Daten ihres Klientels. Statt standardisierter Produkte, die nur über unterschiedliche Kanäle vertrieben werden, können wir Kund:innen Angebote unterbreiten, die so einzigartig sind wie ihre jeweiligen Lebenssituationen.

01

INNOVATIONSFELD **01**

INDIVIDUALISIERTE FINANZPRODUKTE UND SERVICES

Wie können wir unsere breite Datenbasis nutzen, um Kund:innen maßgeschneiderte Lösungen zu bieten?

Um allen Kund:innen maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, bedarf es einer stabilen und flexiblen Infrastruktur. Diese muss in der Lage sein, große Datenmengen zu verarbeiten, hochindividuelle Produkte und Empfehlungen anzubieten und jederzeit die Compliance- und Sicherheitsanforderungen zu erfüllen. Anstatt erst zu handeln, wenn sich Probleme bereits verfestigt haben, bietet ein vorausschauendes Monitoring die Chance, Kund:innen aktiv zu unterstützen und die passenden Services genau im richtigen Moment zu empfehlen.

BBVA, Actico

BBVA ist eine spanische Bank und nutzt eine skalierbare Data-Lake-Architektur, um Transaktionsdaten, Kundeninteraktionen und wirtschaftliche Indikatoren zu analysieren. Mithilfe von Machine Learning und prädiktiven Analysen identifiziert die Bank finanzielle Muster, Risiken und Chancen, um personalisierte Empfehlungen wie Sparpotenziale, Kreditangebote oder frühzeitige Warnungen vor Engpässen bereitzustellen.

Chancen & Potenziale

- Vertiefung der Kundenbeziehung & Erhöhung der Loyalität
- Dynamische Preisgestaltung
- Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb
- Cross- und Upselling von Finanzprodukten und Services durch passgenaue Empfehlungen

Handlungsfelder

- Wie können wir eine KI-gestützte Finanzberatung an die Lebenssituationen der Kund:innen angepasst gestalten?
- Wie können wir potenzielle Herausforderungen unserer Kund:innen frühzeitig antizipieren und proaktiv Lösungen anbieten?
- Berücksichtigung der, in diesem Kontext erforderlichen, regulatorischen und datenschutzrechtlichen Anforderungen.

Treiber & Relevanz

- Veränderte Kundenerwartungen durch allgegenwärtige Personalisierung – z.B. bei Streaminganbietern oder im E-Commerce
- Technologische Entwicklungen rund um KI und Dateninfrastruktur, die Personalisierung ermöglichen

61%

DER 18-24 JÄHRIGEN WÜNSCHEN SICH PERSONALISIERTE ANGEBOTE, DIE AUF IHRE AKTUELLEN BEDÜRFNISSE ZUGESCHNITTEN SIND.

INNOVATIONSFELD **02**

SCHNITTSTELLEN UND SERVICES FÜR AGENTISCHE ÖKOSYSTEME

Mensch und Maschine wachsen immer enger zusammen, indem KI-Systeme dank agentischer Fähigkeiten zu eigenständig handelnden Akteuren werden. Diese KI-Agenten interagieren nicht nur mit Menschen und Unternehmen, sondern auch untereinander – und verändern so digitale Ökosysteme grundlegend. Neue Geschäftsmodelle entstehen, etwa spezialisierte Zahlungssysteme, die KI-Agenten sichere und automatisierte Transaktionen ermöglichen. Durch diese neuen Ökosysteme mit teils autonom agierenden Systemen, entstehen eine Reihe neuer Haftungsrisiken, die es zu managen gilt.

02

INNOVATIONSFELD **02**

SCHNITTSTELLEN UND SERVICES FÜR AGENTISCHE ÖKOSYSTEME

Wie können die Sparkassen zukünftige Agent-Mensch-Ökosysteme mitgestalten?

Ein Treiber dieser Entwicklung ist die anstehende FIDA-Regulierung. Sie erweitert den Zugang zu Finanzdaten und schafft damit die Voraussetzungen für leistungsfähige, wertstiftende KI-Anwendungen. Dadurch ergibt sich sowohl die Chance, bestehende Angebote in fremden Plattformen zu integrieren als auch eigene Ökosysteme aufzubauen. Perspektivisch kann man sogar von einer eigenen Kundengruppe sprechen, dem sogenannten B2A (Business-to-Agent), bei dem Unternehmen explizit auf die Bedürfnisse selbständig agierender KI-Systeme eingehen.

Statista/Capgemini

Protegee AI ermöglicht es Unternehmen, ihre KI-Sprachassistenten direkt und sicher Zahlungen über das Telefon abwickeln zu lassen. Durch eine einfache API-Integration können bestehende Sprachplattformen um sichere Zahlungsprozesse erweitert werden. Die Plattform unterstützt eine Vielzahl von Zahlungsanbietern, wodurch Flexibilität und Skalierbarkeit gewährleistet sind.

Chancen & Potenziale

- Möglichst starke Rolle in zukünftigen Ökosystemen einnehmen
- Erweiterung des Geschäftsmodells um neue digitale Kanäle und Kunden (KI-Agenten)
- Tiefe Integration von Fintechs und weiteren Angeboten in das Sparkassen-Angebot
- Erschließen neuer Kanäle und Wege für den Vertrieb und zur Kundenbindung

Handlungsfelder

- Wie können wir unsere digitalen Angebote so aufstellen, dass sie für autonome KI-Agenten attraktiv sind?
- Wie können wir Anbieter für Agent-to-Agent Zahlungssysteme (und Micropayments) werden?
- Wie können wir unsere Kompetenzen im Risikomanagement auf neue Dynamiken in digitalen Ökosystemen anwenden?

Treiber & Relevanz

- FiDA-Regulatorik (Unsicherheit bezüglich der Einführung), Open Finance- & API-Ökonomie
- Hohe Entwicklungsgeschwindigkeit im Bereich agentischer KI-Systeme

51%

DER BEFRAGTEN UNTERNEHMEN WOLLEN IN 2025 KI-AGENTEN IN IHREM UNTERNEHMEN TEILWEISE ODER VOLLSTÄNDIG EINFÜHREN.

INNOVATIONSFELD **03**

HYBRIDBERATUNG: KI TRIFFT FILIALE

Mit dem Aufkommen von LLM-Systemen wie ChatGPT hat sich die Art der Informationsbeschaffung verändert. Kund:innen können mit ihnen durch Recherche zu Hause Informationen bekommen, die sich schneller auf die eigene finanzielle Situation zuschneiden und filtern lassen. Die Kund:innen können bereits informiert in ein Beratungsgespräch gehen und dort die Detaillösungen erfragen. Die Grenze zwischen Informationsbereitstellung und Empfehlungen verschwimmt durch neue Technologien immer weiter und erhöht die regulatorischen Herausforderungen.

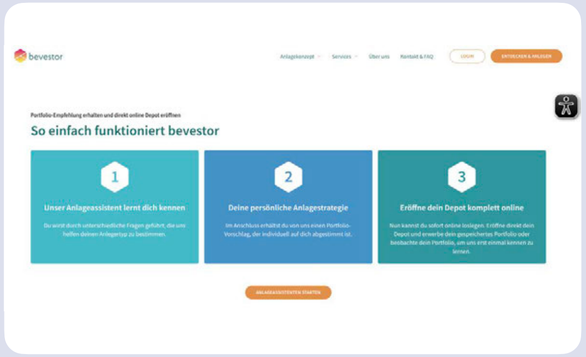
03

INNOVATIONSFELD **03**

HYBRIDBERATUNG: KI TRIFFT FILIALE

Wie können die Sparkassen jetzt schon das Beratungsangebot gestalten, sodass es zusammen mit den "KI-Agenten" der Kund:innen funktioniert?

Eine Anpassung des Beratungsangebots an den Einsatz von KI kann auf bestehende Strukturen aufbauen. Dies bedeutet auch, dass die Beratung in der Filiale und die KI-gestützte Beratung gegenüber den Kund:innen als Einheit auftreten. Insbesondere dann, wenn die KI den Kund:innen bereits passgenaue Produktempfehlungen gegeben hat und diese sich ggf. mit weitergehenden Fragen an die Mitarbeiter:innen in der Filiale wenden. Gleichzeitig könnten KI-gestützte Research-Services die Bedürfnisse der Selbstentscheider bedienen und sie so weiter eng begleiten.



bevestor ist ein Robo-Advisor der Deka. Zur Ermittlung des Anlageprofils werden die Kund:innen durch den Fragenkatalog des Anlageassistenten geführt. Sie können diesen auch über das Online-Banking ihrer Sparkassen aufrufen und erhalten dann einen individuell auf ihr Profil zugeschnittenen Portfoliovorschlag.

Chancen & Potenziale

- Mit unserem Know-how und der menschlichen, persönlichen Komponente in Kombination mit KI-Lösungen können wir für Kund:innen eine Partnerin auf Augenhöhe bleiben
- Beratende werden eher als Coaches gesehen, statt als Vertriebler:innen
- Weniger Vertriebsdruck für Mitarbeitende aufgrund medialer Abschlüsse

Handlungsfelder

- Wie können Sparkassen KI-Agenten anderer Anbieter, die Kund:innen nutzen, in Beratungsgespräche einbinden?
- Wie können wir den schmalen, regulatorischen Grad zwischen Informationsbereitstellung und Beratung effektiv meistern und skalierbare Lösungen mit guter Kund:innenenerfahrung anbieten?

Treiber & Relevanz

- Mitarbeiter:innen müssen sich mit den Tools, die Kund:innen nutzen, vertraut machen
- Wunsch der Kund:innen nach Transparenz
- MiFID III Regulierung - Erhöhung Anlegerschutz und Transparenz

INNOVATIONSFELD **04**

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN FÖRDERN

KI-gestützte Analysewerkzeuge können die Informationen von Kund:innen auswerten und Vorschläge machen, die den Kund:innen helfen, Schulden abzubauen, Geld zu sparen, Dispokosten zu vermeiden, zu investieren und Ziele zu erreichen. Diese Programme könnten sich zu einer Art CFO für alle entwickeln, die es Kund:innen ermöglichen, weniger Zeit in die persönliche Finanzplanung zu investieren.

04

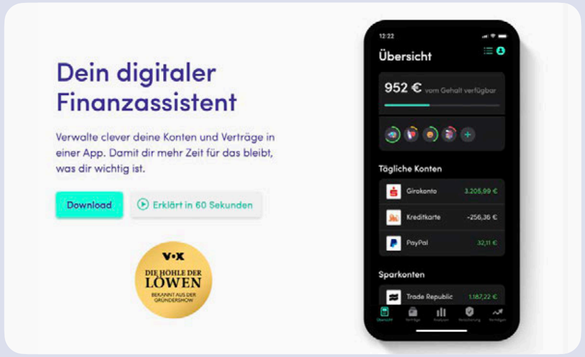
INNOVATIONSFELD **04**

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN FÖRDERN

Wie können die Sparkassen mithilfe von KI-gestützten Tools finanzielles Wohlbefinden in der Breite fördern?

Die Anzahl an Daten, die für eine immer detailliertere Analyse der Bedürfnisse genutzt werden kann, wird perspektivisch weiter wachsen. Supermarkt-Apps, digitale Loyalty-Programme, aber auch die potenzielle KI-Assistenz in unserer digitalen Brille legen die Datengrundlage dafür, in Zukunft digitales Coaching zu jeglichen Themen anzubieten. Dies gilt auch für die Verbesserung des täglichen Ausgabeverhaltens. Services dieser Art, mit dem Fokus auf Vorschlägen zur Optimierung, können dann Sprungbrett in Angebote sein, die Finanzen vermehrt autonom verwalten.

Forbes über Cleo's 2024 AI & Money Report, 750 U.S. Gen Z im Alter von 16-27



In der App von Finanzguru können Konten mehrerer Banken verknüpft und ausgewertet werden. Finanzguru liefert einen Überblick über alle Finanzdaten und Verträge sowie deren Kündigungsfristen. Anhand von Analysen liefert Finanzguru seinen Kund:innen Spartipps, die sich an den Ausgaben orientieren. Nach eigenen angaben hat Finanzguru 3 Millionen registrierte Nutzer:innen und mit 4,7 Sternen eine sehr gute App Store Bewertung.

Chancen & Potenziale

- Geldanlagen werden einfacher/schneller machbar und stehen einer breiteren Zielgruppe zur Verfügung
- Breite Datenbasis, große Anzahl an Kund:innen
- Individualisierte Finanzübersicht, an eigenes Leben angepasst
- KI-gestützte Finanzübersicht mit Tipps

Handlungsfelder

- Wie können wir aus den vielen vorhandenen Kundenbeziehungen schöpfen?
- Wie könnten die Sparkassen in Zukunft die finanzielle Situation der Menschen verbessern, während die individuelle Autonomie erhalten bleibt?

Treiber & Relevanz

- Verfolgung des öffentlichen Auftrags
- Mehr Konkurrenz durch Fintechs und API-Schnittstellen
- Unternehmen mit KI-unterstützter Finanzplanung drängen in den Markt

74%

DER U.S. GENERATION Z UND DER MILLENNIALS SIND OFFEN FÜR DEN EINSATZ VON KI-GESTÜTZTEN FINANZTOOLS ZUR VERWALTUNG IHRER FINANZEN.

FAZIT & AUSBLICK

Unsere Analyse zeigt deutlich, dass „selbstfahrende Finanzen“ derzeit noch nicht existieren – zumindest nicht flächendeckend und über alle Finanzbereiche hinweg. Zwar arbeiten einige Fintechs bereits an der Automatisierung von Finanzverwaltungsprozessen, doch basieren viele Lösungen noch auf eher starren, regelbasierten Systemen. Gleichzeitig entstehen jedoch spannende Start-ups, insbesondere in der Finanzbuchhaltung, die eine vollständige Automatisierung anstreben. Auch große KI-Vorreiter wie OpenAI entwickeln mit Projekten wie „Operator“ Agenten, die Teile des Alltags, darunter Finanzangelegenheiten, weitgehend automatisieren sollen. Die Analogie zu selbstfahrenden Autos liegt dabei auf der Hand: Es geht um Systeme, die möglichst autonom agieren und ohne ständiges menschliches Eingreifen im dynamischen Umfeld bestehen sollen.

Diese Vision lässt sich mit Blick auf die Entwicklung von Assistenzsystemen vergleichen: Genau wie im Automobilbereich könnten zunächst Teilaufgaben automatisiert werden, bevor ein vollständiger Autopilot-Modus möglich wird. Erste Beispiele dafür existieren bereits: Private Kundinnen und Kunden erhalten proaktiv Spartipps oder KI-gestützte Softwareunternehmen automatisieren Teile der Finanzbuchhaltung.

Die zentrale Frage lautet nun, wann im Finanzbereich tatsächlich vom Co-Pilot in den Autopiloten gewechselt wird – und ob dies jemals in diesem Ausmaß geschieht oder ob die menschliche und persönliche Komponente nicht gerade deshalb wichtiger wird.

Das Gute ist, dass wir uns schon jetzt darauf vorbereiten können – beispielsweise, indem wir eine solide digitale Basis schaffen. Wie in diesem Report dargestellt, sind die Bereiche Daten, Erkenntnis und Beratung essenziell. Dazu zählen etwa digitale Tools für das persönliche Finanzmanagement sowie KI-gestützte Beratung, die perspektivisch auch automatisierte Handlungsempfehlungen umsetzen und eigenständig Transaktionen anstoßen könnten. Um diese Entwicklung voranzutreiben, sind aber auch Vorbereitungen auf Infrastruktur- und Architektur-Ebene nötig, vor allem, was die Schnittstellen betrifft, damit unterschiedliche Akteure in künftigen, agentenbasierten Ökosystemen erfolgreich zusammenarbeiten können.

Langfristig wird dies Einfluss auf das bestehende Geschäftsmodell haben. Gerade die klassische Bankberatung, in der häufig ein exklusiver Vertrieb bestimmter Produkte stattfindet, könnte sich verändern. Wenn KI-Systeme in Sekundenschnelle aus einer Vielzahl von Kundendaten passgenaue Empfehlungen ableiten und zugleich das günstigste Produkt direkt zum Abschluss bereitstellen, stellt das etablierte Vertriebswege in Frage. Gleichzeitig bieten diese Entwicklungen enorme Chancen, um beispielsweise dem öffentlichen Auftrag der Sparkassen weiterhin gerecht zu werden und finanzielle Teilhabe für alle auch unter steigendem Kostendruck zu gewährleisten – womöglich sogar besser als bisher.

Allerdings geht mit diesem Potenzial auch eine enorme Verantwortung einher. Es bedarf intensiver Forschung und Entwicklung, damit die Technik sicher und verlässlich funktioniert. Auch regulatorische Initiativen spielen eine Rolle: Zwar steht die FIDA-Verordnung, die einen umfangreichen Austausch von Finanzdaten ermöglichen und die Entwicklung KI-gestützter Finanzautomatisierung beschleunigen könnte, aktuell auf der Kippe. Doch allein die Aussicht auf umfassende Vorteile für Kundinnen, Kunden und Unternehmen dürfte weiterhin Innovationsschub bringen. Denn früher oder später werden Menschen und Start-ups Lösungen entwickeln, um die damit verbundenen Mehrwerte zu realisieren.

ANSPRECHPERSONEN

Foresight Team des Sparkassen Innovation Hubs

Die Recherche und Aufbereitung der Inhalte dieses Reports sowie die Workshops wurden durch das Foresight Team des Sparkassen Innovation Hubs durchgeführt.

→ Weitere Informationen zur Arbeit des Foresight Teams

→ Weitere Trends, Innovationsfelder und Initiativen auf der Innobase (SFG-intern)

Autor:innen und Ansprechpersonen

Jorinde Wittkugel
Sparkassen Innovation Hub

Eike Suckow
Sparkassen Innovation Hub

Julian Lehmann
Sparkassen Innovation Hub

Lavinia Kroß
Sparkassen Innovation Hub

HINWEISE

Empfohlene Lektüren

Money on Autopilot: The Future of AI x Personal Finance
Olivia Moore and Anish Acharya - Andreessen Horrowitz

Why Self-Driving Money is So Hard
Alex Johnson - Fintech Takes

DeFAI is the New DeFi
@Defi0xJeff auf X

Bildquellen

Steve Johnson auf Unsplash	S. 1
Dan Asaki auf Unsplash	S. 4
Mitch Harris auf Unsplash	S. 7
Pat Whelen auf Unsplash	S. 11
Scott Gummerson	S. 14
Chuttersnap auf Unsplash	S. 26
Greg Rosenke auf Unsplash	S. 30
Trophim Lapteff auf Unsplash	S. 32
Cash Macanaya auf Unsplash	S. 34
Jesse Orico auf Unsplash	S. 36
Touann Gatouillat auf Unsplash	S. 38
Drmakete Lab auf Unsplash	S. 42/41