

Luzern, 12. Februar 2016
Seite 1/4

4th Swiss Digital Finance Conference – der Rückblick

Luzern, 12. Februar 2016
Seite 1/4

An der vierten Swiss Digital Finance Conference am 3. Februar 2016 haben sich über 130 Teilnehmende in Luzern getroffen, um das Neuste über die Digital Finance Trends und Entwicklungen zu erfahren und zu diskutieren. Diese wurden aus Sicht von Banken, Fintech, und IT- und Beratungsunternehmen vorgestellt und vertieft diskutiert.

Prof. Dr. Georges Grivas eröffnete die Konferenz mit einer kurzen Übersicht über die Digital Finance Trends und Entwicklungen in der Schweiz:

- Digital Finance ist auf der Geschäftsleitungs-Agenda der Schweizer Finanzdienstleister angekommen
- Banken befinden sich mitten im digitalen Transformationsprozess, der in drei Ebenen stattfindet: Digitalstrategie, digitale Geschäftsprozesse und IT
- Erste innovative und teilweise disruptive digitale Produkte im Retail und Private Banking werden auf dem Schweizer Markt angeboten
- Anzahl Fintechs in der Schweiz steigt, sie spielen jedoch im weltweiten Vergleich, basierend auf das Investitionskapital, eher eine marginale Rolle, die für die Bedeutung des Finanzplatzes Schweiz nicht ebenbürtig ist

Als die wichtigsten digitalen Transformationstreiber der Finanzbranche formulierte Prof. Dr. Georges Grivas die folgenden disruptiven Technologien: Mobile, Big Data & Artificial Intelligence, Social und Blockchain.

Keynote

Damir Bogdan, Fintech-Experte im Silicon Valley und ehemaliger CIO der Raiffeisen-Gruppe, erläuterte, warum es nur wenige Institutionen schaffen, auf der Innovations- und Erfolgswelle oben mitzureiten. Anhand von Fakten aus den USA und Europa leitete er Trends ab und stellte vier extreme Szenarien für die Bank von morgen vor (gemäss A. Hatami):

- The Better Bank: Restrukturierung der Legacy Banking Platform und Services
- The New Bank: Neue Bank, deren Banking Platform neu für eine digitale Bank entwickelt wurde
- The Distributed Bank: Aggregatoren von Fintech Providers
- The Disintermediated Bank: Fintech Provider übernehmen Teile der Wertschöpfungskette, die Banken könnten den Kundenkontakt verlieren

Zudem erklärte er, dass die Delegation der Verantwortung an den CDO (Chief Digital Officer), eine Ausrede der Geschäftsleitungsmitglieder sei. Diese weisen zu eindrücklichen 94% keine IT-Affinität auf (internationale Studie bei Grossbanken). Die Erfolgsformel der Bank von morgen lautet: IQ + EQ + TQ (Technology) + BQ (bloody quick) (Quelle:

<http://www.growtraffic.co.uk/thoughts-on-hearing-saatchi-saatchi-ceo-kevin-roberts-speak>).

Banken

David Kauer, Leiter Produktmanagement Value Added Services, PostFinance

David Kauer präsentierte die Treiber und Trends der digitalen Disruption sowie die kritischen Erfolgsfaktoren. Er zeigte auf, mit welchen Stossrichtungen und neuen Geschäftsmodellen PostFinance die Entwicklungen im „Age of the Customer“ antizipiert: TWINT, digitale PF-Karte in der PF-App, E-Trading Kooperation mit Swissquote, Smart Business, Digital Goods in E-Finance sind einige Beispiele. Schliesslich wagte er einen Ausblick in die Zukunft: mobile Shopping mit TWINT und Predictive Analytics im E-Finance.

Michael Freund, Managing Director Digitization Swiss Universal Bank, Credit Suisse

Michael Freund hat erste Digitalisierungserfahrungen der Credit Suisse im Private Banking – eines Dinosauriers wie er sagte – beschrieben. Er hinterfragte die traditionelle Kundensegmentierung und zeigte, wie die Kunden-DNA identifiziert werden kann und wie sich das Businessmodell der Banken vom Push zum Push and Pull Modell verändert. Er erläuterte, dass die Lösungen der Credit Suisse auf Customer Journey Analysen und auf das MVP (most viable product) Prinzip fokussieren. Die Kundinnen und Kunden werden in Zukunft nicht nur Informationen erhalten, sondern smarte Lösungen, wie das Contextual Portfolio.

Remo Schmidli, Leiter Multichannel Management, Zürcher Kantonalbank

Auch die Zürcher Kantonalbank setzt auf Customer Journey Analysen, wie Remo Schmidli berichtete. Er stellte die spannende Frage, ob alle neuen technologiegetriebenen Produkte tatsächlich einem Kundenbedürfnis entsprechen. Das kundenzentrierte Multichannel Management der Zürcher Kantonalbank fokussiert sich konsequent auf den Einbezug der Kunden in der Erstellung der Digitalisierungs-Roadmap und der Produktentwicklungen mithilfe von UCD (User Centered Design).

Annika Schröder, Director Innovation Management, UBS AG

Annika Schröder präsentierte, wie Blockchains und Distributed Ledgers die nächste Revolution im Banking bringen könnten. Die UBS arbeitet zurzeit zusammen mit Partnern an einem Crypto 2.0 Pathfinder Program im Innovationslabor im Level 39 in London und im R3 in New York. Annika Schröder zeigte die Entwicklung von Smart Contracts und Smart Bonds auf. Diese ermöglichen eine programmierbare Businesslogik und eine Selbstauführung über verschiedene Finanzprodukte, ohne Intermediäre, mit hohen Sicherheit, Geschwindigkeit und niedrigen Kosten.

Fintech

Justin Smith, Product Manager, Monetas AG

Blockchain und Digital Contracts aus Sicht von Monetas war auch das Thema im Vortrag von Justin Smith. Er hat die Eigenschaften der entstehenden Cryptofinance-Technologien Bitcoin und Digital Contracting verglichen und einige Anwendungen vorgestellt.

Nikolaos Nicoltsios, Business Development Manager, Wikifolio

Nikolaos Nicoltsios gab einen Einblick in die Welt des Social Trading und wie man die Möglichkeiten zur Digitalisierung mit der wikifolio Plattform bestmöglich zur Akquise von neuen Zielgruppen nutzen kann. Social Trading bietet einerseits die Möglichkeit, von erfahrenen Tradern und Vermögensverwaltungen zu lernen oder eigene Handelsstrategien kostenlos aufzulegen. Cash und NZZ sind die Partner von wikifolio in der Schweiz.

IT- und Beratungsunternehmen

Dr. Sandra Daub, Managing Partner Consulting, Gartner

Digitale Technologien haben die Schwelle für neue Markteintritte gesenkt, sagte Dr. Sandra Daub von Gartner Consulting. Startups sind in der Lage neue Bankenservices mit geringem Startkapital an den Markt zu bringen – oft Services, die ausserhalb der klassischen Kontoführung angesiedelt und entsprechend weniger reguliert sind. Need-Based Solutions, Frictionless User Experience und eine offene Architektur sind die neuen Spielregeln im Banking. Nicht alle Businessmodelle der Startups sind aber nachhaltig. Die meisten sind im Moment nicht profitabel. Die etablierten Banken sind nicht bald Geschichte, wie so viele Medien behaupten. Sie setzen auf die bimodale IT (linearer Modus und non-linearer/agiler Modus), die Agilität und strategische Adaptierbarkeit ermöglicht.

Sandra Hauser, Head of BPO Centre Management, Avaloq

Die heutigen technologie-affinen und mobileren Bankkunden sind mit den aktuellen Bankenservices nicht mehr zufrieden und ihre Loyalität zur „Hausbank“ nimmt ab, sagte Sandra Hauser von Avaloq. Diese Herausforderungen für die Banken bedeuten, dass auch bei den Anbietern von Banken-Lösungen neue Ansätze und Modelle gefragt sind. Die Avaloq Front Platform mit dem Front Development Kit (FDK) unterstützt Banken in drei Stufen bei der digitalen Transformation: Omni-Channel Experience, digitalisierte Prozesse und Digital Business. Dabei spielt die offene API-basierte Architektur für Integration von Third Party Apps eine wichtige Rolle.

Alexander Grossenbacher, Project Manager Digital Onboarding, Swisscom

Swisscom bietet neue Services an, die ein digitales Onboarding ermöglichen. Alexander Grossenbacher gab einen Einblick in das Digital Identification & Signing Angebot der Swisscom, das auf Video-Personen-Identifikation und auf digitale Vertragssignaturen basiert. Swisscom arbeitet an der Weiterentwicklung dieser Services für zusätzliche Produkte wie Kreditkarte, Partnerkonti, für die Spracherkennung und Integration von weiteren Services.

Podiumsdiskussion

Folgende Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben zum Thema «David gegen Goliath – haben nationale mobile Bezahlösungen überhaupt eine Chance gegen multinationale Lösungen?» ihre Standpunkte vertreten:

- Thierry Kneissler, CEO TWINT
- Dr. Falk Kohlmann, Head of Banking Trends & Innovation, Swisscom
- Dr. Veronica Lange, Head of Innovation, Group CTO, UBS AG
- Christian Vetsch, CMO, Abrantix

Die Expertinnen und Experten waren sich einig, dass die Chancen der nationalen Bezahlösungen gegenüber der kommenden Konkurrenz aus dem Silicon Valley (Apple Pay, Android Pay, Paypal) oder aus Südkorea (Samsung Pay) intakt sind. Dr. Veronica Lange erwähnte, dass Apple bis jetzt nur wenig Erfolg mit Banken-Kooperationen hat, obwohl die Kartenanbieter Apple unterstützen. Zwei lokale Lösungen haben im Moment das Potenzial für eine Marktbeherrschung: TWINT (PostFinance) und Paymit (SIX Group, UBS, ZKB, LUKB).

Der Höhepunkt der Diskussion war die Frage von Christian Vetsch: „Warum schliesst ihr euch nicht zusammen?“ Thierry Kneisslers Antwort lautete, dass dies die Qualität der Lösungen mangels

Luzern, 12. Februar 2016
Seite 4/4

Konkurrenz schwächen würde. Er ist überzeugt, dass eine reine Bezahlösung nicht viel bringt. TWINT wird deshalb ab dem zweiten Quartal 2016 mehr Services wie beispielsweise Bonuskarten anbieten. Firmen könnten in Zukunft mit der App auch kommunizieren können. Auch Dr. Veronica Lange findet die verschiedenen Angebote als natürlich. Als Vergleich erwähnte sie folgendes Beispiel:

Beim Formatkrieg um den Nachfolger von DVD war nicht von Anfang an klar, dass Sony mit Blu-Ray gewinnen würde. Damals wusste aber auch niemand, dass die Cloud alle Formate überflüssig machen wird.

Kontakt

Prof. Dr. Georges Grivas
Dozent, Topic Leader Digital Business Innovation
T +41 41 228 42 17
georges.grivas@hslu.ch