

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Wirtschaftsinformatik IWI

25 Jahre IWI

sdfc
Swiss Digital Finance Conference

SI
schweizer informatik gesellschaft
société suisse d'informatique
società svizzera per l'informatica
swiss informatics society

Institut für Wirtschaftsinformatik IWI

3rd Swiss Digital Finance Conference

Innovative Ideen und Lösungen für digitale
Finanzdienstleistungen

Donnerstag, 11. September 2014, 9.00 – 17.00 Uhr
Hans-Lütolf-Auditorium, Hochschule Luzern – Wirtschaft

www.hslu.ch/sdfc

FH Zentralschweiz

Abstracts Referate

Abstracts Referate

Beat Bannwart: BPO – verschwindet das Bill of Lading im digitalen Nirwana?

Mit der Bank Payment Obligation steht eine neue Lösung im Trade Finance vor der Türschwelle. Nachdem die Effizienzoptimierung im Zahlunswesen bereits weit fortgeschritten ist, nimmt die Elektronifizierung nun die Rationalisierung der Trade Finance Prozesse in Angriff. Erwartet uns ebenfalls eine digitale Revolution in diesem Bereich? Wird das Bill of Lading, ähnlich wie die Zahlungsinstruktion, im digitalen Raum verschwinden und welches sind die erwarteten Einsatzmöglichkeiten der BPO?

Sascha Breite: Mobile Payment – P2P Payments

Noch immer wird Bargeld zwischen Personen ausgetauscht und als Konsument bezahlt man in den unterschiedlichsten Situationen damit. Und das, obwohl so gut wie jeder ein Smartphone oder verschiedene Karten mit sich führt. Warum nimmt das „mobile Bezahlen“ in unserer Informationsgesellschaft nur langsam Fahrt auf? Experten sehen den Durchbruch als kurz bevorstehend an und warten gespannt auf Internetgiganten wie Google, PayPal und Apple. Doch wo bleiben die Banken, die dem Konsumenten im Zahlungsverkehr viel näher stehen? Der Grundsatz „Wer das Konto hat, hat auch den Kunden“ scheint in Frage gestellt zu sein. Umso mehr ein Grund sich mit der Entwicklung hin zur bargeldlosen Gesellschaft auseinanderzusetzen und auf diesem Weg spürbare Mehrwerte für die eigene Kundschaft zu schaffen. Etliche Banken haben einen innovativen Weg eingeschlagen und bieten bereits P2P (Person-to-Person) Payments an. Der Redner zeigt, welche Erfolgsfaktoren erforderlich sind und wagt einen Ausblick auf die weitere Entwicklung im Schweizer Markt.

Jens-Christian Fischer: Bitcoin – 4 Jahre danach

Was ursprünglich nach einer spinnenden Idee von Crypto-Anarchisten ausgesehen hat, ist unterdessen auf dem Radar von Regierungen, Regulierungsbehörden, Banken und Investoren aufgetaucht. Seit dem letzten Vortrag zu BitCoins vor 2 Jahren an der Swiss New Finance Konferenz ist einiges geschehen. Ein kurzer Einblick in die Funktionsweise einer dezentralen Währung, ihre praktische Anwendung führen ein, ein Blick auf die gegenwärtige Trends und Bewegungen zeigen den Weg zu mögliche Zukunftsszenarien auf.

Johannes Gees: Crowdfunding - meine Freunde, meine Bank

Crowdfunding etabliert sich als Finanzierungsmodell für Startups und kreative Projekte, aber auch als Alternative zu Konsumkrediten und Hypotheken. Johannes Gees, der Gründer der Schweizer Plattform wemakeit.com, welche kürzlich als Technologie-Lieferant für die Swisscom-B2B-Crowdfunding-Plattform bekannt wurde, spricht über Crowd Technology und Zukunftsperspektiven.

Georges Grivas: Digitale Transformation der Schweizer Banken

Eine neue Ära in der Finanzindustrie ist angebrochen. Non-Banks und Technologieunternehmen (Google, Apple, Facebook, Paypal, Amazon, etc.) sowie Telekommunikationsunternehmen werden mit neuen digitalen Finanzdienstleistungen einen Teil der Bankgeschäfte für sich gewinnen. Dies führt unweigerlich zu grossen Veränderungen auf dem Finanzplatz Schweiz. Wir gehen folgende Fragen nach: Welche disruptive Technologien verändern die Art und Weise, wie digitale Finanzdienstleister mit Ihren Kunden interagieren? Welche sind die Chancen der Schweizer Finanzinstitute für die digitale Transformation?

Jean-François Groff: Digitale Zahlungen: wer schafft endlich einen offenen Standard?

The world wide web owes its resounding success not only to simplicity and accessibility, but also to the early definition of an open standard. Without vigorous defense of the HTTP protocol, the URL naming scheme and the HTML formatting standard, the Internet would look like a balkanized landscape full of minefields, fences and uncertainty. Without GSM, and its predecessor ITU-sanctioned landline telephone standards, you would never be sure if your phone could call your friend's phone unless you were both clients of the same operator. Emerging digital payment platforms are terribly balkanized today and will only reach mass adoption and trust if industry players agree on common standards for safe and cheap transfers regardless of which bank or which user interface a customer selects. With its top-notch financial sector and reduced market size, Switzerland could easily build a national standard; instead we see most players pushing their own effort or waiting until some winner emerges from the battle. Let's change this together, and lead the world by example.

Stefan Hermann – Simplify Your (Financial) Life – mit Peax

Aufbauend auf einer konsequenten Philosophie der Kundenzentrierung, wurde mit PEAX ein Portal entwickelt, das alle Informationen und Interaktionen einer einzelnen Person bündelt. Durch diese neue Dimension der Vernetzung wird das digitale Leben vereinfacht und konsequent auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Die Selbstbestimmung des Kunden und die Hoheit über die eigenen Daten und deren Verwendung entspricht den hohen Datenschutzerfordernissen. Die neue Form der Interaktion ermöglicht innovative Ansätze der medienbruchfreien, durchgängigen unternehmensübergreifenden Geschäftsprozesse. Ein Modell, das Finanzinstitute und Kunden auf Augenhöhe kommunizieren und interagieren lässt und dabei für alle Beteiligten einen Mehrwert schafft.

David Kauer: Digitalisierung als Treiber von neuen Geschäftsmodellen

Der technologische Fortschritt und die Globalisierung führen zu einer Dezentralisierung von ehemals zentraler und proprietärer Information. Die immer aktiver werdenden Kunden gewinnen an Einfluss und vernetzen sich über user-zentrierte Ökosysteme. Das Empowerment der neuen, selbstständigen Kundengeneration ist für die Unternehmen eine Chance neue Businessmodelle zu etablieren und die Kunden in die Wertschöpfungskette der Produktions- und Innovationsprozesse zu integrieren. Digital Natives helfen uns die Anforderungen dieser neuen Kundengeneration zu verstehen und innovative Zahlungssysteme am Markt zu etablieren. Der Referent wagt einen Ausblick in den Zahlungsverkehr der Zukunft und zeigt mögliche Handlungsoptionen für die Bankbranche auf. Die Umsetzung der Handlungsoptionen kann durch die Übernahme oder Integration von Innovatoren oder strategische Investitionen, z. B. in Joint Ventures, erfolgen. Alternativ können die Banken auch aus eigener Kraft innovative Dienste anbieten. Voraussetzung für dieses Szenario ist jedoch die Transformation der Technologie im Back- und Frontend-Bereich und die Öffnung gegenüber dem neuen Kundenparadigma.

Franz Stadler: Modular Finance

Die Finanzkrise erhöhte das Bedürfnis der Anleger nach höherer Transparenz komplexerer Finanzprodukte, nach besserer Absicherung und Kontrolle ihrer Portfolios sowie nach einer höheren risiko-adjustierten Investment Performance. Die Startup-Firma Modular Finance AG hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, ein interaktives und internet-basiertes Risiko-Management für den Massenmarkt zu entwickeln. Um dieses Ziel zu erreichen arbeitet sie zusammen mit dem Institut für Wirtschaftsinformatik der

Hochschule Luzern daran, bei der Kommission für Technologie und Innovation KTI ein entsprechendes Forschungsprojekt einzureichen. Dieses Projekt hat zum Ziel, im Vergleich zu den bisherigen Methoden des Risikomanagements dessen Qualität und Transparenz signifikant zu erhöhen sowie dessen Kosten und Durchlaufzeiten um mehrere Grössenordnungen zu senken.

Marcel Walker: Digital Banking als Wachstumstreiber

Die kontinuierlichen technologischen Innovationen sind ein zentraler Treiber der Digitalisierung und beeinflussen die Entwicklung der Finanzindustrie massgeblich. Durch den demographischen Wandel unterstützt, nimmt die Technologieaffinität der Bankkunden stetig zu. Der Paradigmenwechsel bzgl. einfacher, schneller und jederzeitiger Nutzung von Bankenservices ist auf allen Ebenen spürbar. Durch die zunehmende Mobilität, den neuen Kommunikations- und Vernetzungsmöglichkeiten sowie dem veränderten Kundenverhalten entstehen neue Kundenbedürfnisse und Möglichkeiten. Diese Veränderungen sind Chancen, durch umfassende, personalisierte Interaktionsformen und Produktinnovationen (neue) Kundensegmente (wieder-) zu gewinnen und zu festigen. Dem Wandel angepasst, ermöglichen neue Geschäftsmodelle die Ausschöpfung neuer Wachstumspotentiale. Der Vortrag skizziert die Veränderungen infolge der Digitalisierung und die damit verbundenen Chancen anhand von Beispielen.