

SALytic-Veranstaltung zur Zukunft der Banken und Geldwirtschaft: „Die Veränderungen werden epochal“

- **Klassische Betätigungsfelder der Banken werden durch disruptive digitale Veränderungen, neue Wettbewerber und anhaltendes Negativzinsumfeld bedroht.**
- **Die privaten Innovationen Bitcoin, Paypal und digitales Geld etablieren sich und verändern die herkömmlichen Geldtransfer- und Geldaufbewahrungssysteme.**
- **Standardisierbare Prozesse in der Kreditvergabe, im Zahlungsverkehr und in der Anlageberatung werden digitalisiert und entpersonalisiert – dadurch schrumpft das Zweigstellennetz der Banken weiter.**
- **Komplexe Bedürfnisse von vermögenden Privatkunden, Institutionellen Anlegern und Unternehmen erfordern auch weiterhin eine individuelle, kontinuierliche und persönliche Betreuung durch einen spezialisierten Vermögensverwalter.**

„Banken und Geldwirtschaft stehen vor epochalen Veränderungen. Dadurch ergeben sich starke Auswirkungen für Privat- und Firmenkunden“. Dies ist das Kernergebnis eines Expertenaustauschs, zu dem die SALytic Invest AG im Rahmen eines exklusiven Kaminabends in Stuttgart eingeladen hatte. Es referierten u.a. Dr. Claus-Peter Praeg, Leiter Innovationsforum „Bank & Zukunft“ beim Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation, Dr. Wolfgang Kuhn, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Südwestbank AG und Vorsitzender des Bankenverbands Baden-Württemberg, sowie Dr. Wolfgang Sawazki, Vorstand der SALytic Invest AG.

Die Herausforderungen für die klassische Finanzbranche sind zahlreich: Disruptive, technische Innovationen wie Kryptowährungen, Algorithmus-basierte Kreditentscheidungsprozesse oder Robo-Advisor sowie eine Fortdauer der Negativzinspolitik der Notenbanken sind nur einige von ihnen. Dr. Praeg und Dr. Kuhn legten eindrücklich dar, welche Folgen dies hat: Das Zweigstellennetz arrondiere weiter, die persönliche Kunde-Bank-Beziehung werde geschwächt, die Ertragsbasis erodiere und standardisierte, digitale Prozesse erlaubten es immer weniger, auf individuelle Bedürfnisse einzugehen.

Eine weitere Herausforderung entsteht nach Meinung der Experten durch die Zentralbanken: „Die führenden Notenbanken wie die EZB und die Fed arbeiten intensiv daran, in einigen Jahren eigenes digitales Zentralbankgeld aufzulegen“, erläuterte Dr. Praeg. „Dieses, zunächst vor allem für Unternehmen attraktive Konzept, bietet den Vorteil, dass Transaktionen vollständig digital und somit schneller – also in Real Time – und zu geringeren Kosten weltweit getätigt werden können.“ Bei diesem System würden Banken aufgrund ihrer lokalen Marktkenntnis als Intermediäre erhalten bleiben. Dr. Sawazki wies allerdings darauf hin, dass dies als Nachteil zu einem „gläsernen Kunde“ führe. Zudem könnten die Zentralbanken Interventionen wie Negativzinsen ohne Ausweg durchsetzen.

Bis zu einer Einführung von staatlichen Digitalwährungen dominieren nach Meinung der Experten für einige Jahre zunächst noch privatwirtschaftliche Technologien wie Blockchain oder Kryptowährungen wie Bitcoin, die auch von Privatkunden eingesetzt würden. Dazu zählten auch vergleichsweise neue Lösungen von Anbietern wie beispielsweise Paypal. Diese böten die Möglichkeit, Zahlungen ohne Zuhilfenahme der klassischen Banken oder Währungen vorzunehmen. Die Folgen für Banken seien klar: ein starker Bedeutungs- und Umsatzverlust unter anderem durch wegfallende Transaktionsgebühren. Zudem stelle das Zahlungsverkehrskonto meist die Basis der Geschäftsbeziehung mit den Privat- und Firmenkunden dar, auf der dann weitere Einnahmequellen wie beispielsweise die Kreditvergabe oder Anlageprodukte aufgebaut werden können, wie Dr. Kuhn erläuterte.

Doch auch in anderen Bereichen drängen alternative Konzepte in die bisherige Domäne der etablierten Finanzhäuser ein. Mit Hilfe des sogenannten Crowdfundings, also der digitalen

Kreditaufnahme bei einem aus vielen einzelnen Gläubigern bestehenden Pool, können insbesondere Unternehmen auch im Finanzierungsbereich zum Teil ohne ihre Hausbank auskommen oder neue Finanzierungs- bzw. Anlagequellen erschließen. Auch in der Vermögensanlage gewinnen laut Dr. Praeg und Dr. Kuhn moderne, technologie-basierte Konzepte langsam Marktanteile hinzu. „Automatisierte Investmentkonzepte, sogenannte Robo-Advisor, werden insbesondere bei kleineren und mittleren Vermögen bereits als kostengünstige Alternative zur klassischen Anlageberatung bei einer Bank oder Sparkasse angeboten“, erläuterten die Experten. Die Vorteile aus Kundensicht sind dabei zunächst offensichtlich: in der Regel niedrigere Vermögensverwaltungsgebühren, eine größere Auswahl bei der Mandatsvergabe sowie eine höhere Transparenz und Vergleichbarkeit der verschiedenen Angebote und Anlageergebnisse. Doch in der neuen automatisierten Anlagewelt entstehen für die Kunden auch Risiken, wie Dr. Sawazki ausführte. „Der Investmentprozess basiert stark auf historischer Mustererkennung. In einem Umfeld mit vielen unerwarteten disruptiven Entwicklungen wie der Covid-Krise, der Präsidentschaft Trumps oder dem Brexit lieferten sie jedoch in den letzten Jahren vielfach sehr unbefriedigende Anlageergebnisse.“ Auch für die Banken sind die neuen Angebote nach Meinung der Experten mit Risiken behaftet. „Der intensivere Wettbewerb bedeutet einen zusätzlichen Druck auf die Ertragsmargen der klassischen Banken, da sie zumeist deutlich höhere Kostenblöcke haben als agile Finanzinnovatoren“, so Dr. Kuhn. „Daher werden sie zu noch intensiverem Cross Selling von anderweitigen Dienstleistungen gezwungen sein.“

Neben Digitalisierung und neuen Wettbewerbern stellt noch ein weiterer Faktor die Banken seit Jahren vor eine Belastungsprobe, so die Referenten: Die anhaltende Nullzinspolitik der EZB führe dazu, dass die Gewinnspannen im klassischen Kredit- und Finanzierungsgeschäft massiv gelitten haben. Zudem müssen Banken für die bei der Notenbank geparkte Liquidität Negativzinsen zahlen. Diese versuchten sie an ihre Kunden weiterzureichen, was jedoch aufgrund des Wettbewerbsdrucks nur in Teilen gelänge. Zwar kündigten zuletzt immer mehr Banken negative Einlagenzinsen für die Konto- und Sparguthaben ihrer Kunden an, jedoch sollte aufgrund von Freibeträgen bzw. Ausnahmen für kleinere Vermögen die Mehrzahl der Privat- und Firmenkunden nicht oder nur in geringem Ausmaß betroffen sein. Nach Einschätzung der Experten von SALytic Invest sollten die aktuellen Negativzinsen noch mindestens bis Ende 2023 anhalten.

Klar ist: Die Folgen des insgesamt zunehmenden Kosten- und Wettbewerbsdrucks sowie eines sich ändernden Kundenverhaltens sind enorm. Viele Banken und Sparkassen haben in den vergangenen Jahren ihr Filialnetz massiv ausgedünnt. Insbesondere in ländlichen Regionen wird mittlerweile oftmals keine persönliche Beratung vor Ort mehr angeboten, was die Nutzung von digitalen Technologien bzw. Anbietern nochmals attraktiver, aber auch zwingender für Privat- und Firmenkunden macht.

Eine wichtige Kernfrage auf dem Panel war, wie sich die traditionellen Finanzinstitute an das heutige Umfeld anpassen und ihr Geschäft zukunftsfähig aufstellen können. Mögliche Lösungen sind vielschichtig: Natürlich bieten viele Häuser ebenfalls digitale Lösungen der Geldanlage und -ausleihe an. Diese setzen einheitliche Prozesse voraus, weshalb sie insbesondere bei standardisierbaren Fragen und Produkten eingesetzt werden. Allerdings sind die meisten Banken aufgrund ihrer Größe in der Regel eher träge und weniger innovativ als kleinere, technologie-orientierte Anbieter.

Für Dr. Praeg und Dr. Kuhn ist die Beratung von anspruchsvollen, vermögenden Privatkunden, Institutionellen Anlegern und größeren Firmenkunden ein weiter wachsendes Betätigungsfeld für Banken und hochwertige private Vermögensverwalter. „Diese Kundengruppen fragen in der Regel komplexere, individuelle Anlage- und Finanzierungslösungen nach, welche nicht oder nur teilweise durch automatisierte `One Size Fits All` Produkte umsetzbar sind“, erklärten die Experten. Zudem sei gerade im Privatkundengeschäft ein tiefes Verständnis der persönlichen Kundenbelange von maßgeblicher Bedeutung, welches nur spezialisierte Vermögensverwalter anbieten könnten.

Über SALytic Invest

SALytic Invest ist einer der führenden deutschen Vermögensmanager. Das Unternehmen überzeugt durch die Seniorität der handelnden Personen, die für exzellente Analysen, erstklassige risikoadjustierte Performance und echte Partnerschaft mit ihren Kunden stehen.

Seit zehn Jahren managt SALytic Invest für seine Kunden erfolgreich individuelle liquide Wertpapierportfolien. Der tiefgehende, eigenständige Analyse- und Investmentansatz des hocherfahrenen Teams von Kapitalmarktexperten ist die Basis für die Qualität der Vermögensverwaltung. SALytic Invest agiert als unternehmerischer Partner an der Seite seiner Kunden und ist frei von bankenspezifischen Interessenkonflikten. Das betreute Kundenvermögen beläuft sich aktuell auf 1,3 Milliarden Euro.*

*Stand: 31.12.2020

Ansprechpartner für weitere Informationen:

Edelman GmbH
Holger Nacken
Tel: +49 (0)221 828 281-20
Email: teamsalytic@edelman.com

SALytic Invest AG
Alexander Bartsch
Tel: +49 (0)221 99 57 30 77 35
Email: ab@salytic-invest.de