



Feb. 2021 • Uwe Burkert, Chefvolkswirt, Leiter des Bereichs Research
• Autoren: Christian Götz, Yannic Neuert

LB≡BW
Bereit für Neues

Banken und Digitalisierung

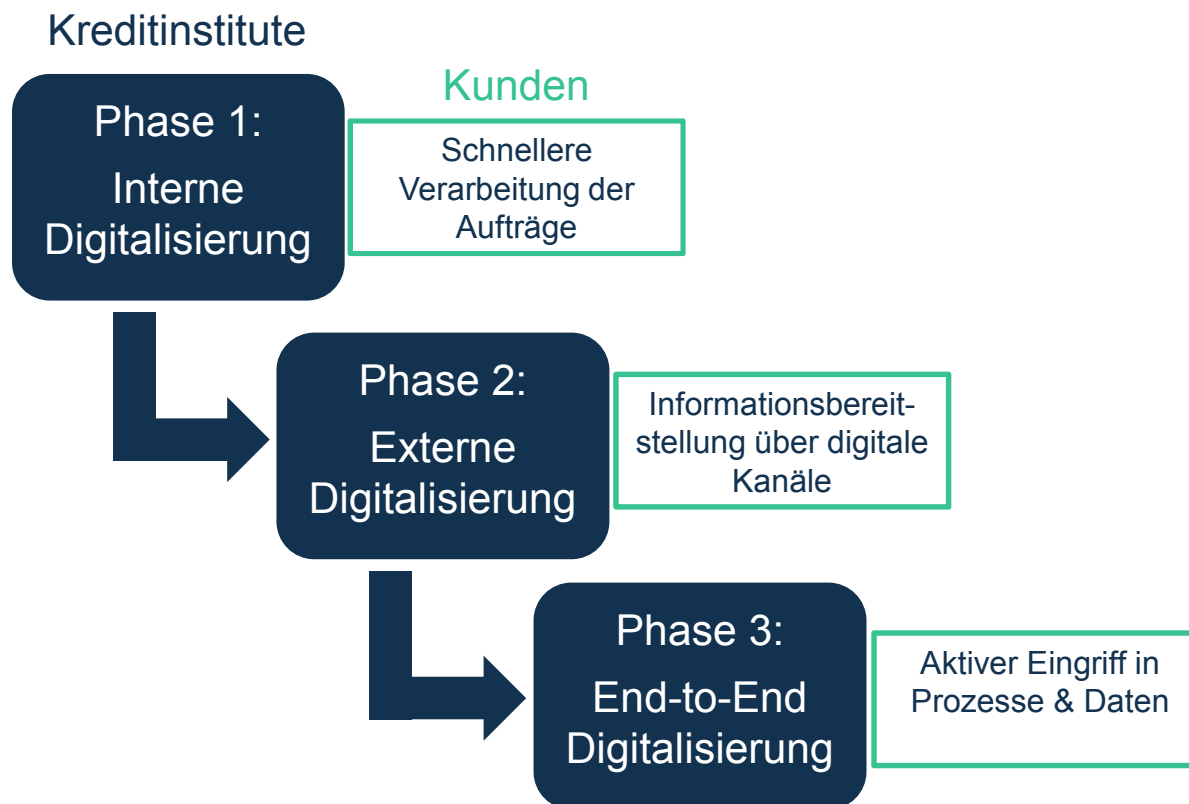
Ein Marathon, kein Sprint

ERSTELLT AM: 18.02.2021 10:02

ERSTMALIGE WEITERGABE: 18.02.2021 10:29

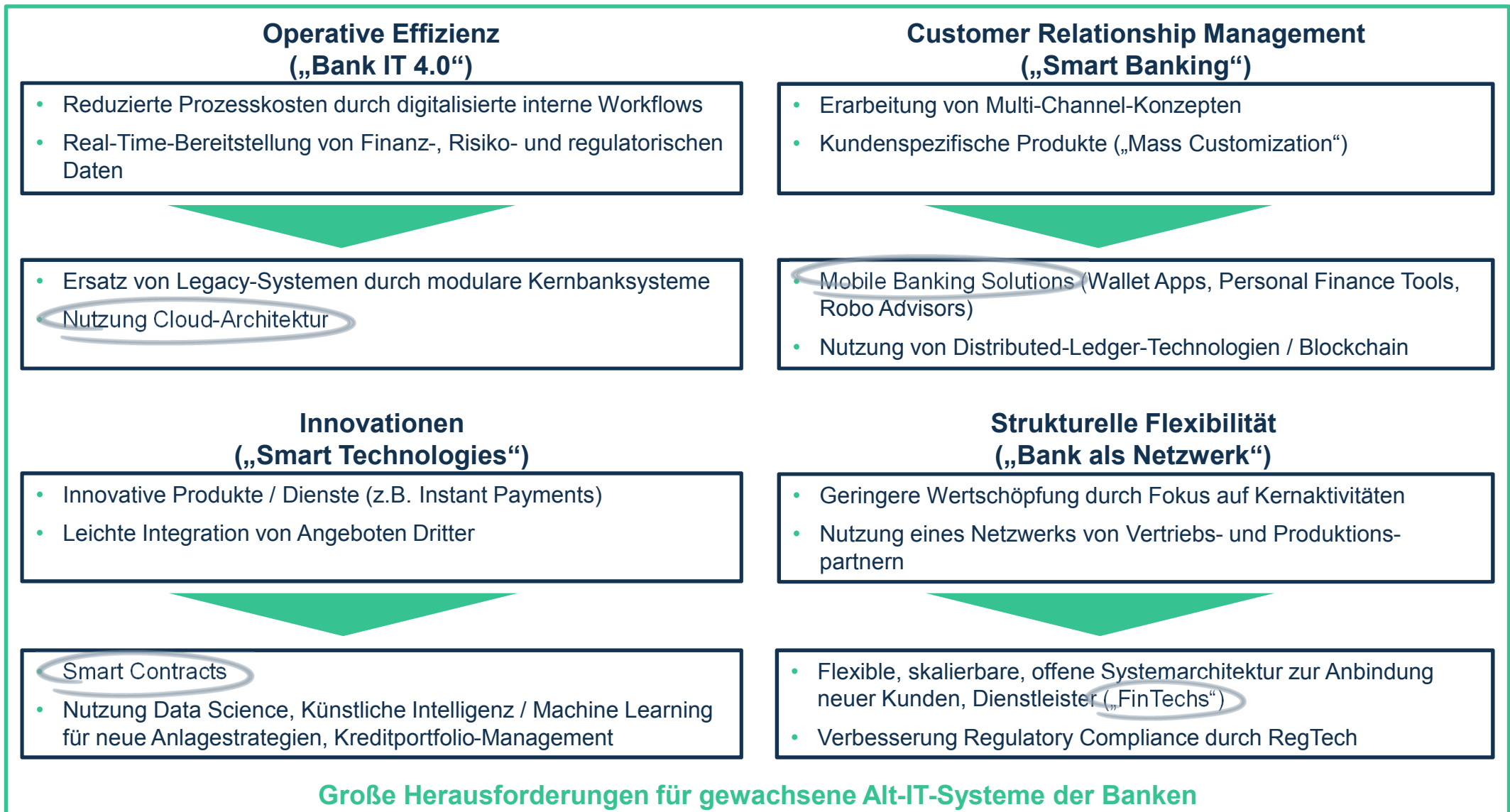
„Digital“ bedeutet zuvorderst für die Bank eine intern zu stemmende Mammutaufgabe

Das Phasenmodell der Digitalisierung



- Das Schaubild stellt die phasenweise Entwicklung im Zuge der Digitalisierung dar. Dabei kann gleichzeitig die interne und externe Digitalisierung vorangetrieben werden. Allerdings sind die Phasen 1 und 2 eine zwingende Voraussetzung für die dritte Phase.
- **Phase 1:** Umfasst primär die Automatisierung interner Prozesse und entsprechend die Minimierung manueller Eingriffe.
- **Phase 2:** Gegenstand ist die Bereitstellung von Daten, Produkten und Dienstleistungen für den Kunden über digitale Kanäle, zunehmend mobil. Eine interne Digitalisierung dieser Prozesse ist dabei nicht zwingend.
- **Phase 3:** Der aktive Eingriff des Kunden in Verarbeitungsabläufe steht im Fokus (z.B. Änderung der Adresse via Smartphone App).
- Die dritte Phase des Modells ist mit den Altsystemen der Banken („legacy IT“) nicht vollkommen realisierbar. Diese Umstellung ist eine Mammutaufgabe - für die komplette Bank-Organisation.

Vielfältige Auswirkungen auf die Bankenlandschaft

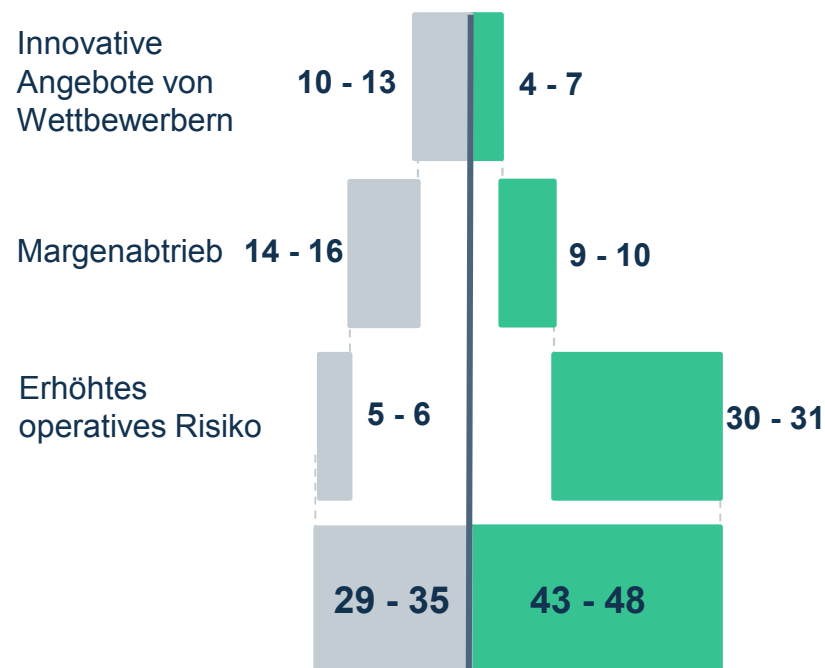


Quelle: Praxishandbuch Digital Banking, LBBW Research.

Bedrohungen und Chancen des Umbaus der Bank-Organisation

Potenzielle Ertragsauswirkungen aus der Digitalisierung: Anteil des Gewinns in Prozent über 2 - 3 Jahre

Bedrohungen



Chancen

Erlössteigerung durch neue innovative Angebote

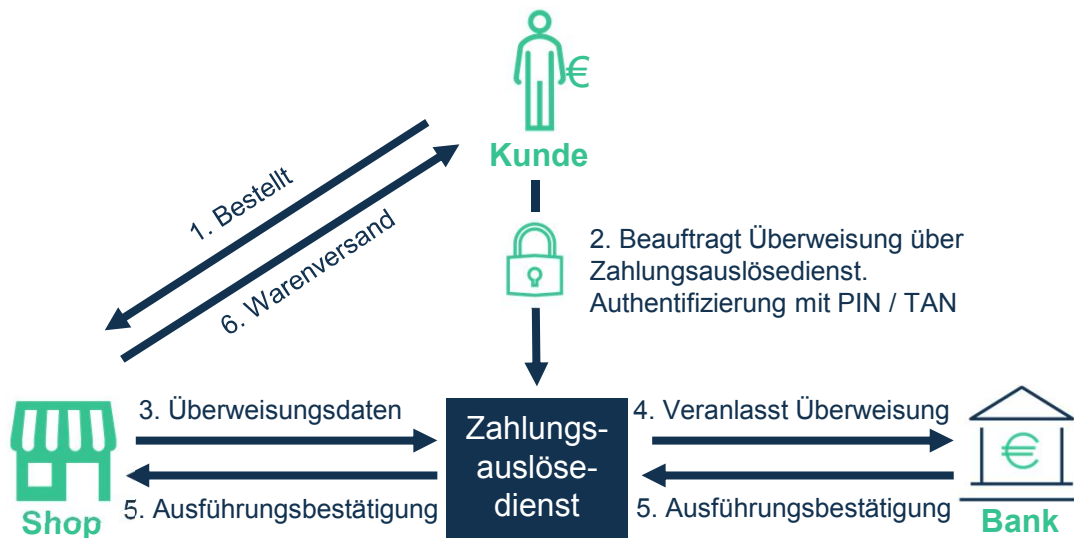
Erlössteigerung bei bestehenden Angeboten durch Cross-Selling

Reduzierung operativer Kosten durch Automatisierung

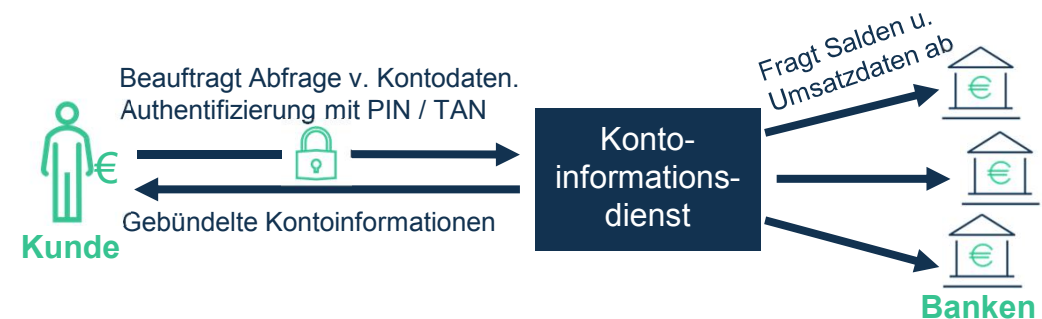
- Im Zuge der Digitalisierung lassen sich eine Reihe von Chancen realisieren, welche die Bedrohungen sogar übertreffen.
- Um diese Chancen nicht zu verpassen, sind Banken dazu gezwungen, eine zügige und stringente Anpassung ihres Leistungsangebots und ihrer internen und externen Abwicklungsprozesse vorzunehmen.
- Angesichts knapper Managementressourcen bietet sich eine Priorisierung ausgewählter Handlungsfelder an - z.B. eine Positionierung als Löser von Kundenproblemen („Angebot eines Schaufensters“). Oder alternativ etwa ein Fokus auf das „effiziente Schneiden eines Produkts / Produktpalette“.

EU-Zahlungsverkehr-Richtlinie PSD2 war ein wichtiger „game changer“

Zahlungsauslösedienst



Kontoinformationsdienst



- Die bereits 2018 in Kraft getretene Richtlinie PSD2, deren augenscheinlichstes Merkmal die Einführung der 2-Faktor-Authentifizierung bei Online-Zahlungen war, bricht in der EU die traditionelle „Hausbank-Kunde“ Beziehung auf.
- Ein Zahlungsauslösedienst kann frei gewählt werden, und ein Kontoinformationsdienst stellt konsolidierte Informationen zur Verfügung. Dazu muss der Kontoinhaber diesen Dritten aber zuvor eine Einwilligung erteilen.
- Zugleich muss die Bank diesen Dritten entsprechende IT-Schnittstellen (API) anbieten. Die Institute teilen damit mit ihren Wettbewerbern ein sehr wertvolles Gut: Die „Schatzkiste Kundendaten“. Die Tür zum „Open Banking“ ist durch PSD2 weit geöffnet worden.

Quelle: LBBW Research, Deutsche Bundesbank. PSD = Payment Services Directive. API = Application Programming Interface.

FinTechs stürmen den Markt... auch in Deutschland (I.)

Die Deutsche FinTech Landschaft







Zahlungsverkehr	
<ul style="list-style-type: none"> • Virtuelle Währungen • Online- u. mobile Zahlungen • E-Money/ -Wallets • Zahlungsinfrastruktur 	
Bank- und Kreditwesen	
<ul style="list-style-type: none"> • Kreditvergabe • Kurzfristige Finanzierung u. Factoring • Persönliches Finanzmgmt. • Alternative Finanzierungen 	
Finanzdatenanalyse	
<ul style="list-style-type: none"> • Kapitalmärkte u. Handel • Datenanalyse u. Geschäftsanalytik • Retail / Personal Finance • Risiko- u. Portfoliomanagement 	

- Deutschland gilt in Sachen FinTechs als Spätzügler. Gründe dafür sind beispielsweise die Affinität der Deutschen gegenüber Bargeld und ihre Skepsis gegenüber Technologie, sowie eine innovationsbremsende Finanzregulatorik. Dennoch treten zunehmend neue Konkurrenten in den wettbewerbsintensiven Markt ein.
- Stand September 2020 zählt Deutschland 946 FinTech Startups. Dabei sind die Kategorien Zahlungsverkehr, Bank- und Kreditwesen und PropTech besonders stark vertreten.
- Auf das klassische Kerngeschäft von Banken zielen vor allem FinTechs in den Bereichen Zahlungsverkehr und Bank- und Kreditwesen.
- FinTechs in anderen Segmenten nehmen oftmals eher eine unterstützende anstatt angreifende Rolle gegenüber etablierten Finanzdienstleistern ein. Im Fokus steht also zunehmend die Kooperation.
- Durch die Kooperation mit Banken profitieren FinTechs vor allem von dem Markennamen und dem Zugang zu einer etablierten und oft internationalen Kundenbasis. Im Gegenzug kommt die Innovationskraft der FinTechs den „Alteingesessenen“ zugute.

Quelle: EY, Comdirect, LBBW Research.

FinTechs stürmen den Markt... auch in Deutschland (II.)

Die Deutsche FinTech Landschaft

RegTech	
<ul style="list-style-type: none"> • Risikomanagement u. Compliance • Authentifizierung u. Sicherheit 	
InvesTech	
<ul style="list-style-type: none"> • Trading / Social Trading • Portfolio Management & Investment • Handelsgeschäfte & Anlagekonten 	
InsurTech	
<ul style="list-style-type: none"> • Kernapplikationen für die Versicherungswirtschaft • Alternative Insurance • Portfoliomanagement 	
Prozesse & Technologien (B2B)	
<ul style="list-style-type: none"> • Finanzielle Infrastruktur • Prozessmanagement • Finanzsoftware 	
PropTech	
<ul style="list-style-type: none"> • Immobilienfinanzierungen u. -Investments 	
E-Marketplaces, Aggregation & Intermediäre	
<ul style="list-style-type: none"> • Virtuelle Marktplätze • Finanzaggregation u. Intermediäre 	

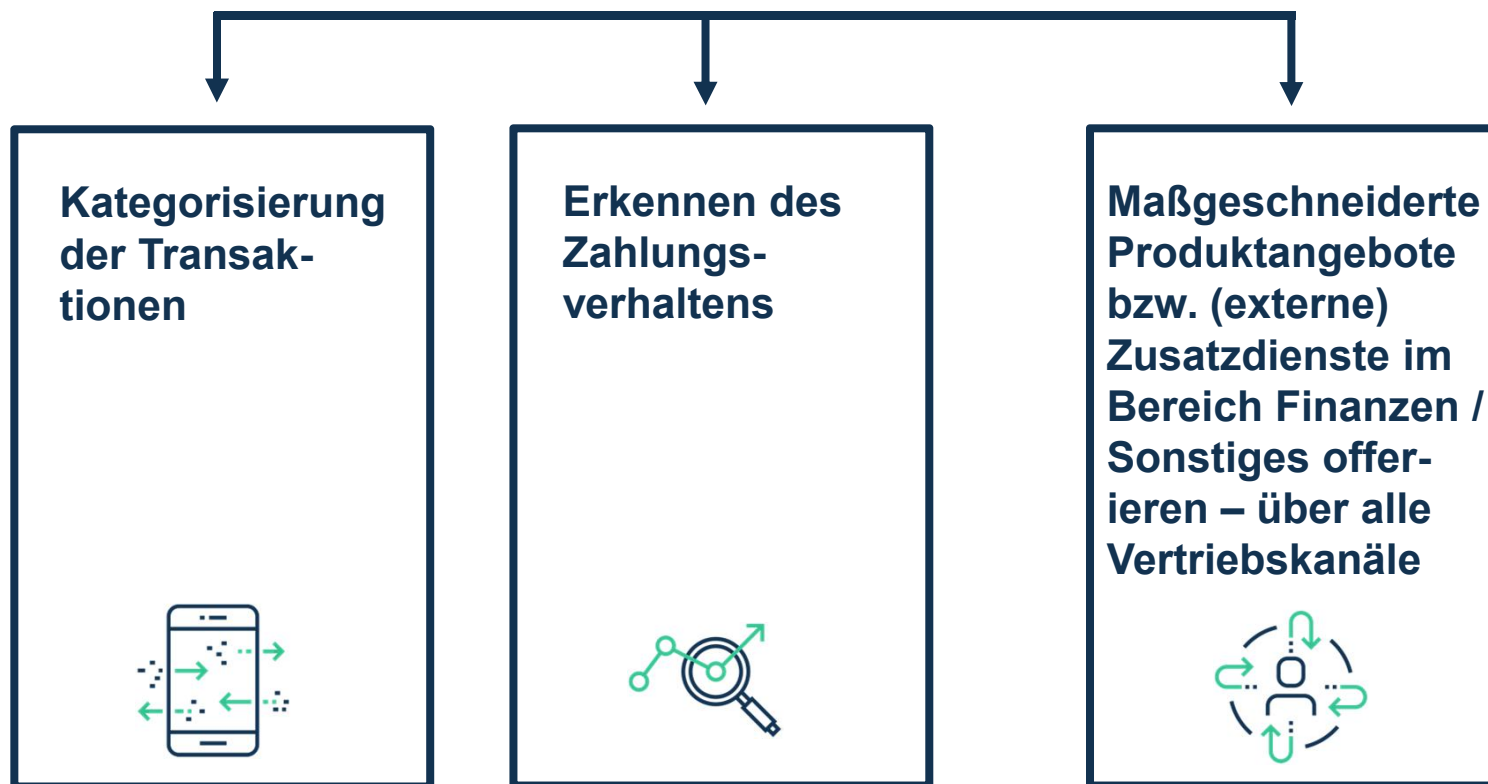
Quelle: EY, LBBW Research.

Open Banking wird die Zukunft bestimmen

Den Menschen hinter den Zahlungsdaten erkennen

Analyse von (Zahlungs-)Daten:

Die „Story hinter den nackten Zahlen“ herausfinden

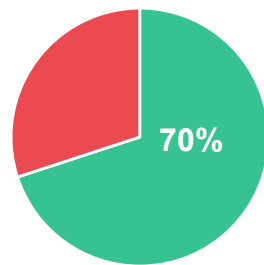


- Open Banking meint ein kundenzentriertes und datenbasiertes Handeln. Gerade letzteres ist, in diesem Ausmaß, für das Bankgeschäft ein Novum ... immer noch. Denn aus Kundensicht ist „Einfachheit“ ein wichtiges Entscheidungskriterium.
- Neben der bankinternen Umorganisation von Geschäftsabläufen und Strukturen sind dabei hinzukommende regulatorische Anforderungen, etwa mit Blick auf das Cyberrisiko, zu beachten. Denn gerade das „open“ im Banking stellt hohe Ansprüche an die Datensicherheit.
- Das hohe Kundenvertrauen, welches die Banken dabei genießen, darf keinen Schaden erleiden. So soll etwa durch das von der EZB-Aufsicht verabschiedete Tiber-Rahmenwerk durch „ethisches“ Hacking die IT-Sicherheit gestärkt werden.

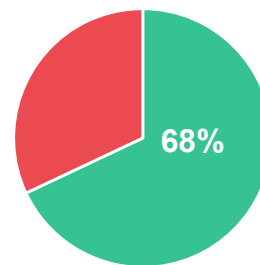
Quelle: fintecsystems, LBBW Research. Tiber = Threat Intelligence-based Ethical Red Teaming-Rahmenwerk vom Mai 2018.

Gretchenfrage: Was will der Kunde eigentlich?

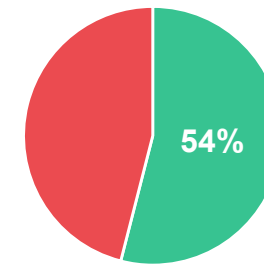
Wieso kaufen Kunden ihre Bankdienstleistungen bei Neobanken und Big Techs ein?



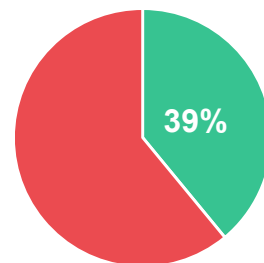
■ Low-cost offerings



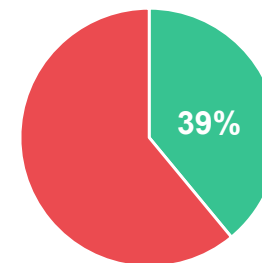
■ Ease of use



■ Faster service



■ Pursue better features

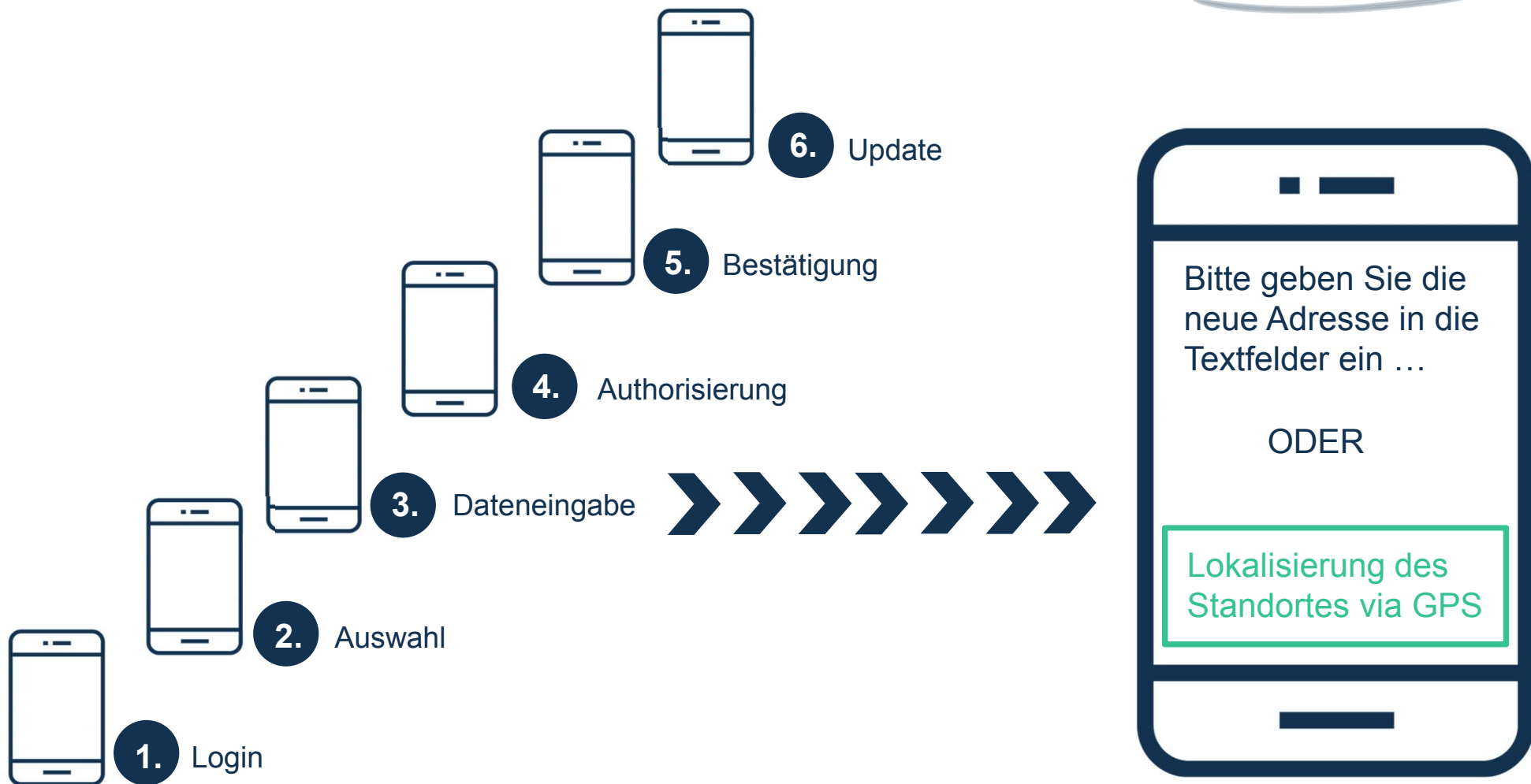


■ Personalized products

- Eine friktionslose, individuelle und rasche Dienstleistung steht neben einer kostengünstigen Produktpalette bei den Kundenwünschen ganz oben auf der Agenda. Dabei ist die Wechselbereitschaft gerade bei den jungen Menschen mit über 40% sehr hoch, sollten Sie unzufrieden sein.
- Diese Ansprüche wird in Zukunft eine Bank alleine kaum leisten können. Schon deshalb, weil dies über ihr „typisches Metier“ hinausreicht. Kooperationen sind zwingend nötig, siehe dazu auch später die Ausführungen zur „Cloud“ oder der Blick auf die schwedische App „Swish“. Open Banking wird damit in Zukunft überlebensnotwendig – selbst wenn man zu einem reinen Produktlieferanten auf einer Plattform „degradiert“ werden sollte.

Beispiel für ein „Aha-Erlebnis“ beim Kunden

Adressenwechsel einfach gemacht – „Klick“ statt Papier lautet die mobile Lösung

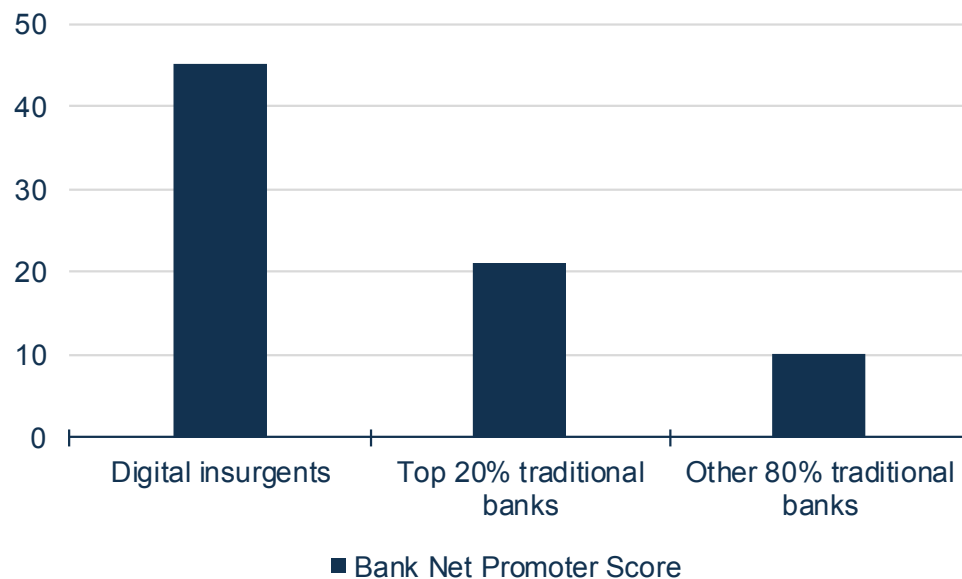


Quelle: Strategy&, LBBW Research. Alternativ wäre denkbar, dass der Kunde (innerhalb der Bank-App) eine Benachrichtigung derart erhält: „Wir haben von einem externen Datenanbieter die Information über eine Adressenänderung bekommen. Sollen wir diese übernehmen?“

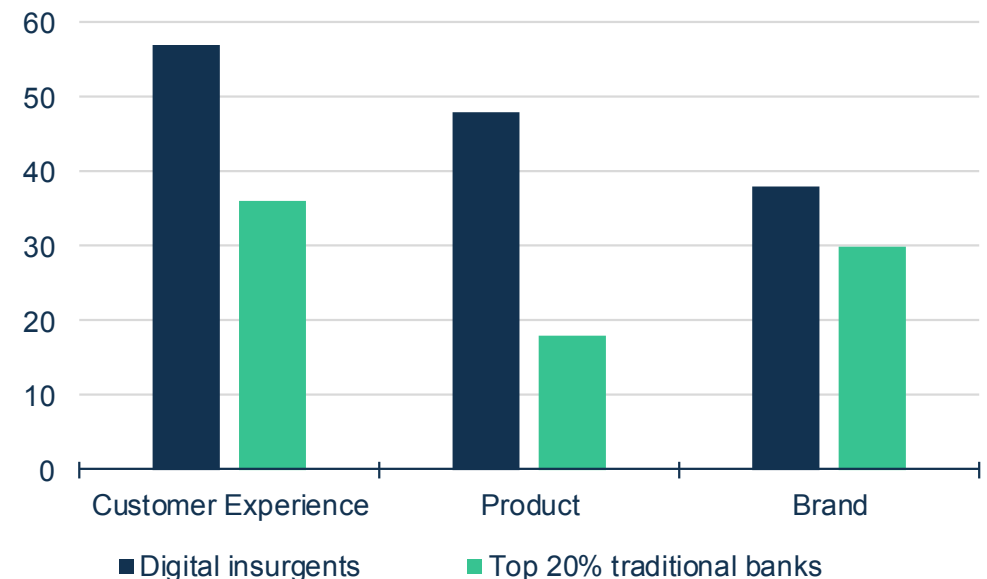
Digitales Banking sichert die Kundenloyalität

Digital-affine Retailbanken punkten mit höherer Kundenloyalität

Wie groß ist der NPS bei versch. Banktypen?



Und welche Faktoren beeinflussen ihn?

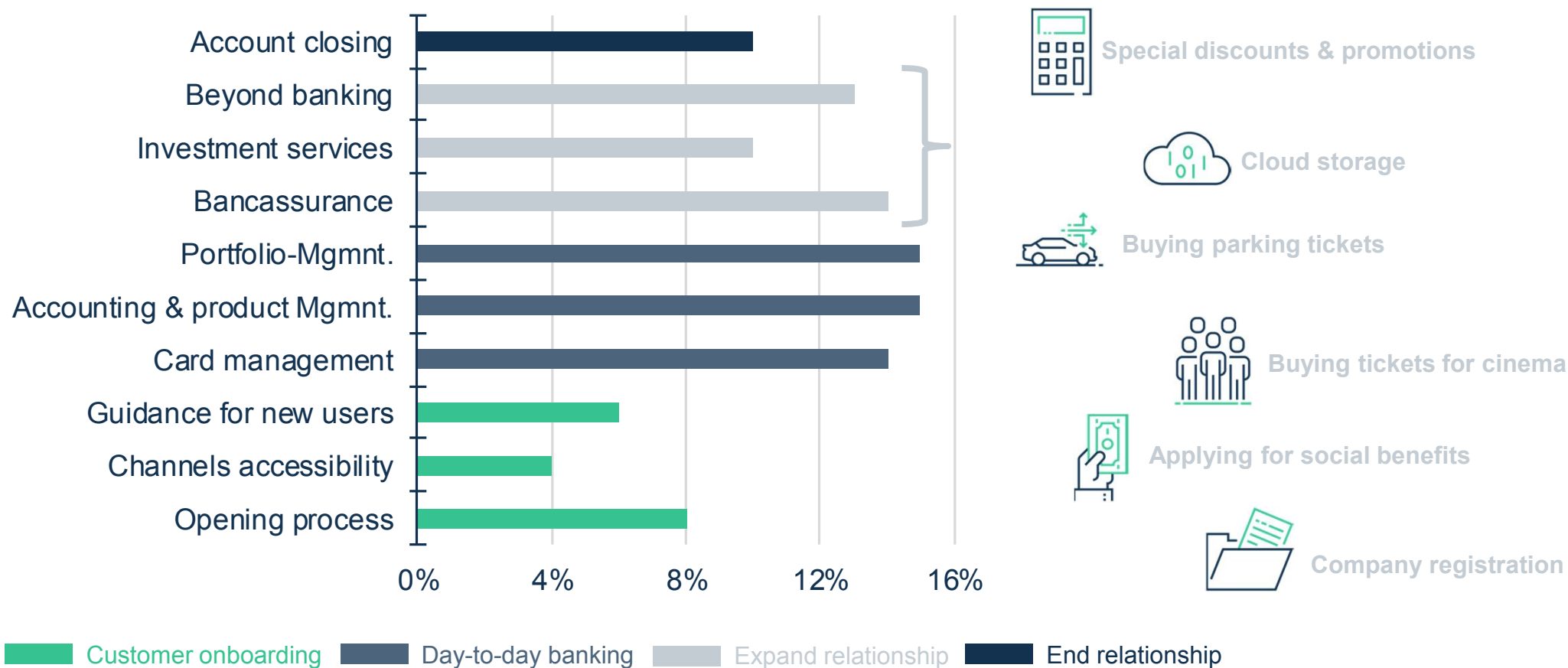


- Neben dem Markennamen beeinflusst die „customer experience“ maßgeblich die Kundenloyalität. Ersteres besitzen die Banken, bei letzterem herrscht größtenteils Nachholbedarf.
- Erstaunlich ist die Unwucht beim Produktangebot. Bei den „traditionellen“ Banken ist dies oftmals zu komplex und zu breit gefasst - für den Retailkunden. „Simple and easy“ ist hier in der Regel gefragt. Eine Online-Suchmaschine, die dem Kunden bei der Produktauswahl hilft, könnte leicht dieses Manko beheben.

Quelle: Bain & Company „How Digital Done Right Pays Off for Retail Banks“, LBBW Research. NPS = Net Promoter Score: Kennzahl, die Hinweise auf den Erfolg /Kundenzufriedenheit einer Bank gibt. Bei einer Umfrage von Sept. 2019 bis Juni 2020 unter 50 Instituten aus Europa / Mittlerer Osten ordnen die Teilnehmer ihren Antworten eine Zahlenskala zu, daraus wird dann anschließend ein Messwert berechnet, der von 0 (schlecht) bis 100 (sehr gut) reicht.

Neben „open“ wird auch das „beyond“ im Bankgeschäft der Zukunft an Bedeutung gewinnen

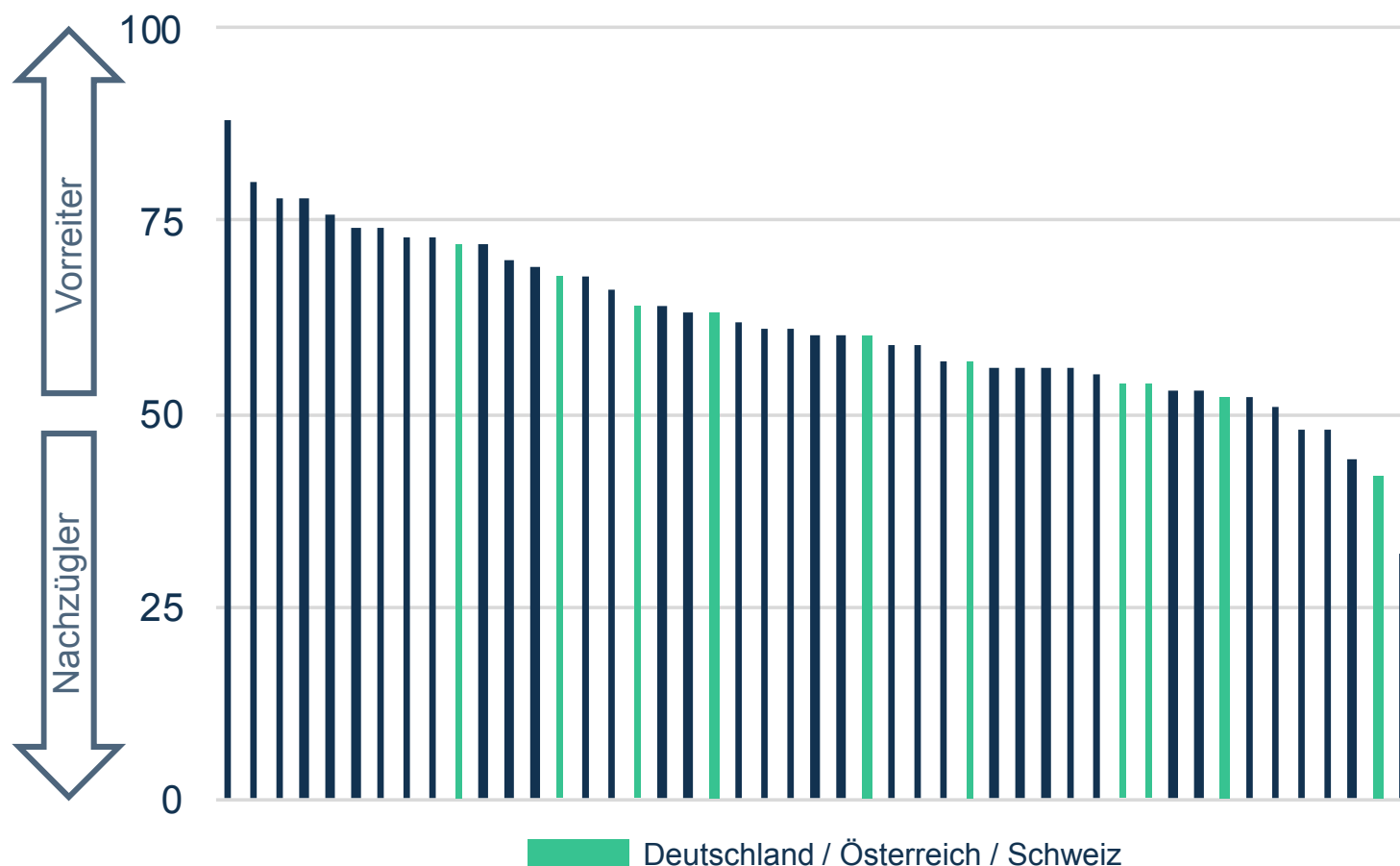
Durch welche Funktionalitäten unterscheiden sich die digitalen Champions von den Nachzüglern im Retailgeschäft? Differenz gemessen in Prozentpunkten



Quelle: Deloitte „Digital Banking Maturity 2020“, LBBW Research. Untersuchung von über 300 Retailbanken weltweit hinsichtlich ihres digitalen Kundenangebots. Wie einfach ist eine Kontoeröffnung? Gibt es Hilfestellungen für den Neueinsteiger? Welche Funktionalitäten werden angeboten? Etc. Darauf aufbauend nimmt Deloitte eine Einteilung der Retailbanken in 4 Gruppen vor, angefangen beim „latecomer“ und endend beim „digital champion“.

Deutschsprachiger Raum hat in punkto Digitalisierung Nachholbedarf

Digitalisierungsindex von der Unternehmensberatung Bain für Retailbanken aus Europa

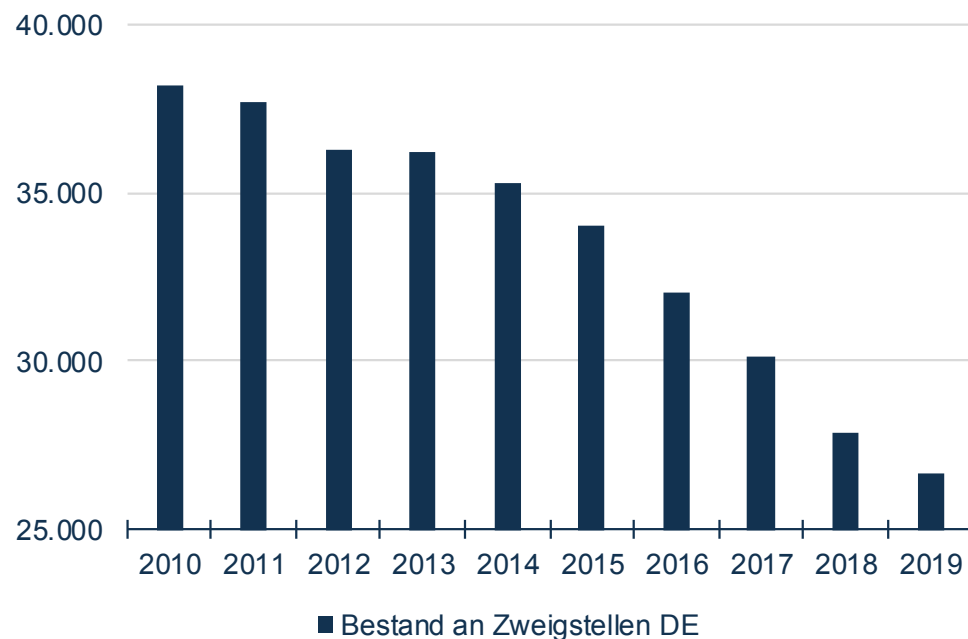


- Retailbanken aus Deutschland, Österreich und Schweiz zeigen in punkto Digitalisierung Nachholbedarf.
- Was machen die Vorreiter besser als die Konkurrenz?
- Das Produktportfolio ist entweder sehr einfach und standardisiert, oder breit gefächert, aber modular aufgebaut und - wichtig - individuell zugeschnitten.
- Alle Zugangswege sind extrem nutzerfreundlich und miteinander verzahnt. Der Berater weiß, falls er Besuch in der Filiale bekommt, was sein Kunde digital „so alles treibt“.
- Es wird regelmäßig, bis hinunter auf die Einzelinteraktionsebene, das Feedback der Kunden erfasst und ausgewertet. Darauf aufbauend wird die Angebotspalette systematisch verbessert.

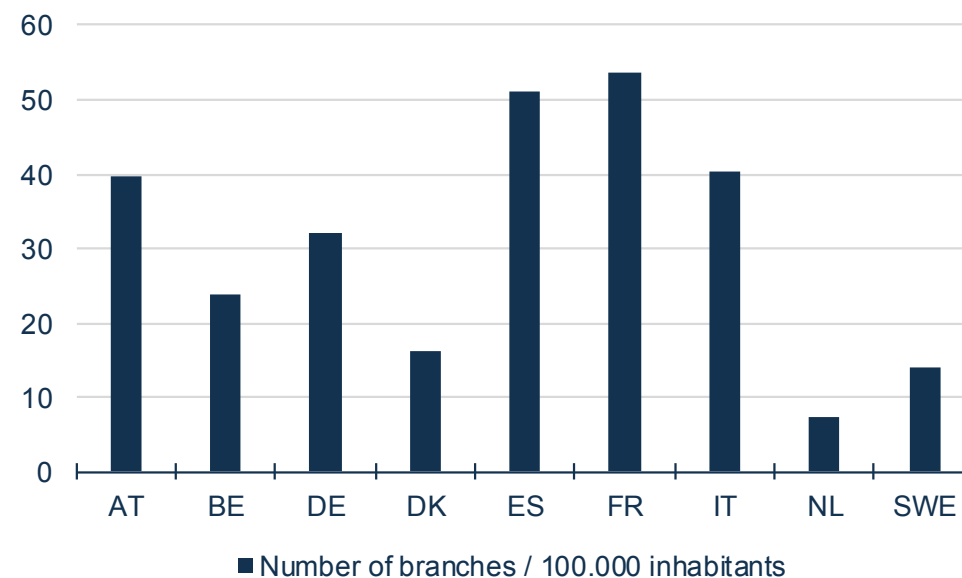
Quelle: Bain & Company, LBBW Research. Einteilung von rund 50 Retailbanken aus der EU nach dem digitalen Reifegrad von 0 (Nachzügler) bis 100 (Vorreiter). Es fließen bspw. Technologie, Produktportfolio, Kundenerlebnis, Unternehmensvision in die Beurteilung ein.

Die Filiale ist tot, es lebe die Filiale

Anzahl an Zweigstellen Banken Deutschland



Anzahl an Zweigstellen je 100 Tsd. Einwohner im Jahr 2019

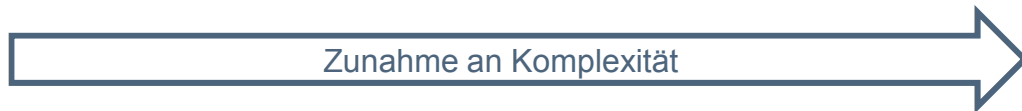
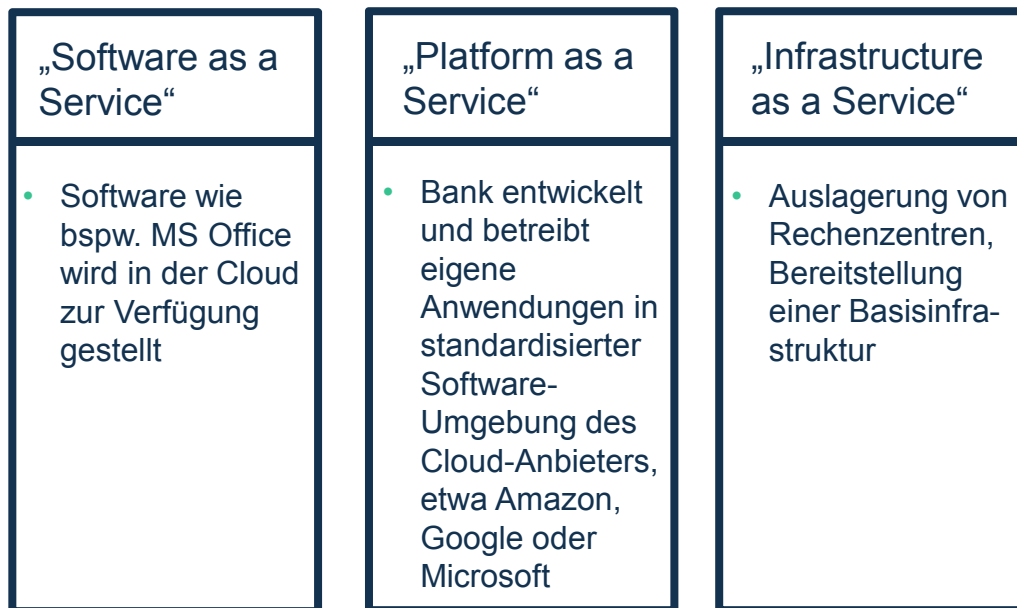


- Unseres Erachtens ist die Filiale kein Auslaufmodell, wenngleich das bereits jahrelang erkennbare „Filialsterben“ anhalten dürfte.
- Selbst wenn vermehrt komplexere (Kredit-)Produkte künftig online angeboten werden, ist eine Beratung vor Ort oftmals hilfreich und notwendig.
- Dies gilt auch und gerade, wenn es „nur“ darum geht, digital nicht-affine Kunden durch eine entsprechende Einweisung in die online-Welt zu überführen. Bei dieser Kunden-Mobilisierung dürfte der menschliche Faktor, also der Filialmitarbeiter, eine wichtige Rolle spielen.
- Zudem geht es auch darum, in der Öffentlichkeit, im Stadtbild, seinen Markennamen zu verankern.

Quelle: LBBW Research, ECB SDW, Bundesbank.

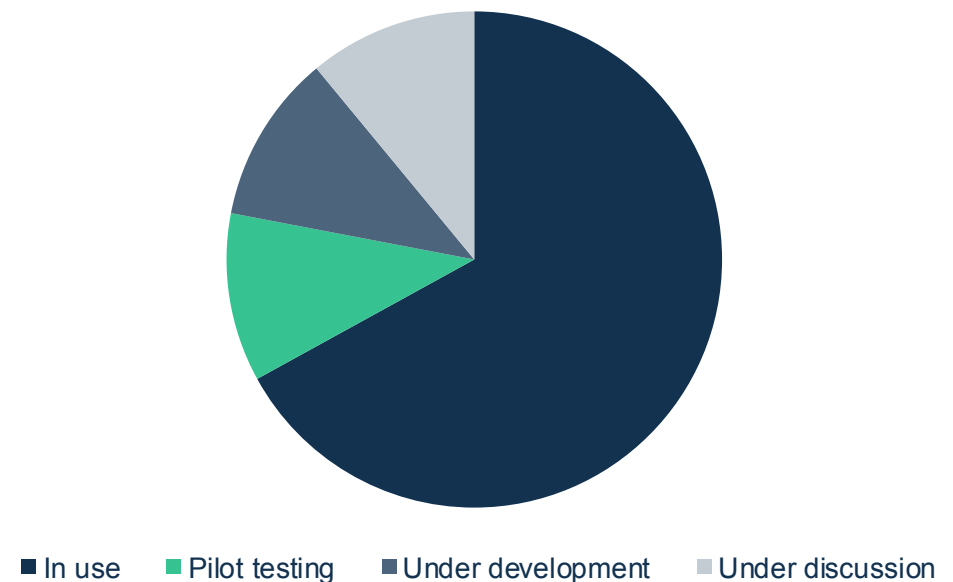
In der Datenwolke ist vieles machbar

Es gibt eine Vielzahl an Cloud-Dienstleistungen



- Die Nutzung von Speicher- und Rechenkapazitäten abseits eigener Rechenzentren wird schon vielfach praktiziert. Aus Bankensicht erfordert dies eine tiefgreifende Umorganisation, nicht nur im IT-Segment. Das benötigt Zeit, zudem sind angesichts Niedrigzinsen die Kassen nicht prall gefüllt.
- Doch hiermit erhöht sich die Geschwindigkeit bei der Lancierung neuer Produkte und Apps im Vergleich zur Konkurrenz, und erst so sind vielfach Big Data Analysen oder der Einsatz künstlicher Intelligenz möglich. Und letztlich führt die Reduzierung lokaler Rechenkapazitäten auch zu einer Senkung laufender Betriebskosten.

Die Nutzung von Cloud Computing bei europäischen Banken, Anteile in %



Quelle: Bankenverband, Bloomberg, EBA, LBBW Research.

Das (regulatorische) Abenteuer Public Cloud wagen



- Aber wenn der Betriebskostenfaktor richtig genutzt werden soll, müssen die Banken statt der derzeitigen oft genutzten privaten Cloud, die ihnen exklusiv zur Verfügung steht, in die Public Cloud umziehen. Damit aber geben sie die Kontrolle über die Kundendaten ein Stück weit ab. Hinzu kommt, dass die Server oftmals in den Ländern stehen, die nicht der EU-Regulierung unterliegen. Evtl. Lösung: Hybrid Cloud - Verbindung von Kosteneffekten aus der Public Cloud mit den privaten Sicherheitsansprüchen.
- Die EBA hat daher bereits Ende 2017, mit einem Update 2 Jahre später, Leitlinien zum Umgang mit outgesourceten Dienstleistungen verfasst (EBA / GL / 2019 / 02). Dabei wurden Erleichterungen für die Auslagerung nicht-kritischer Funktionen eingeführt. Aus deutscher Sicht sind ferner insbesondere die MaRisk und die BAIT zu beachten.
- Zudem beginnen sich die europäischen Finanzdienstleister zusammenschließen in dem Forum „European Cloud User Coalition“ (ECUC), um so der anderen Vertragsseite aus Google & Co. größere Marktmacht entgegenzusetzen.

Quelle: LBBW Research. BAIT = Bankaufsichtliche Anforderungen an die IT von der BaFin.

Das Sorgenkind „Cybersecurity“

Banken sind mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert

- Laut BaFin ist die Qualität der Sicherheitsmaßnahmen von Finanzinstituten noch nicht auf einem adäquaten Niveau.
- Die Anzahl an Cyberangriffen nimmt zu, und das nicht nur in der Finanzindustrie: Knapp 70% aller deutschen Unternehmen sind davon betroffen. Dennoch wird keine andere Branche so stark angegriffen wie die Finanzbranche.
- Besonders im Rahmen des ersten Lockdowns im letzten Jahr aufgrund der Corona-Pandemie (Homeoffice und zunehmend elektronischer Zahlungsverkehr) stiegen die Cyberattacken auf Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister deutlich an.

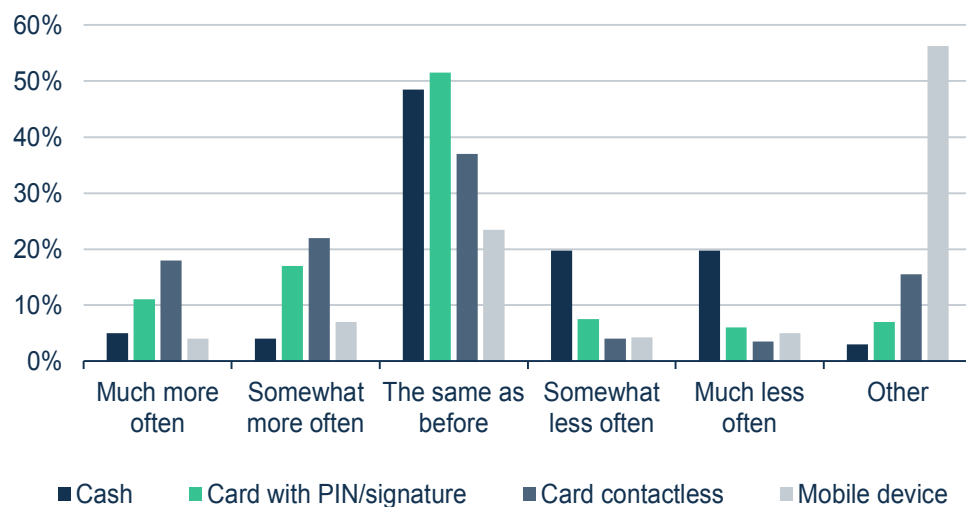
Angriffspunkte durch...
<ul style="list-style-type: none"> • Reduktion der Fertigungstiefe • Outsourcing von IT-Prozessen • Nutzung von Infrastrukturen Dritter • Gewolltem / reguliertem Zugang von Dritten zu den Bank-IT-Schnittstellen • Schnelle Weiterentwicklung von Produkt- und Informations-Services • Verlust interner Kompetenz durch Personalreduktion



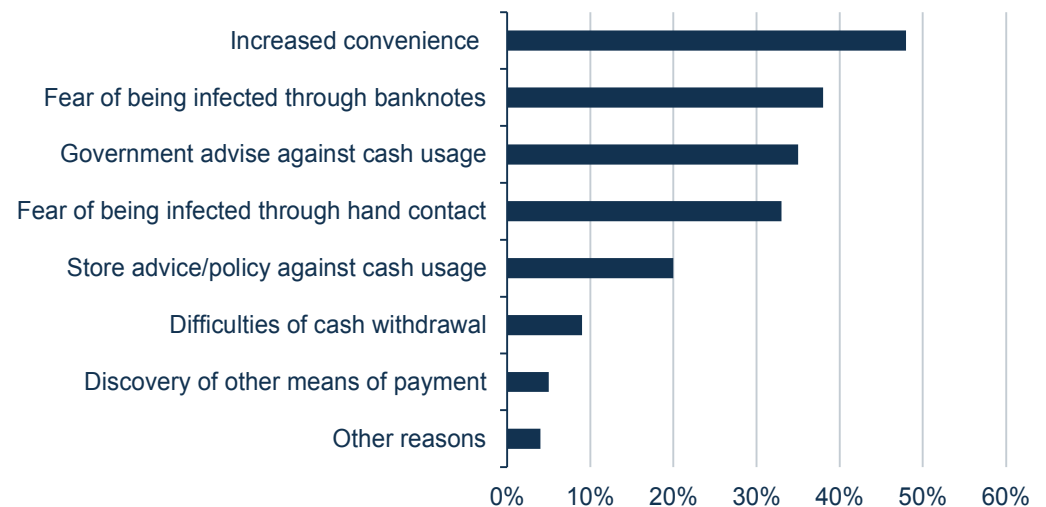
Baustellen der IT-Sicherheit	
Authentifizierung & Zugriffsrechte	
Geldwäsche	
Kreditkarten-Sicherheit	
Mobiles Banking	
Malware	
Blockchain	
EDRM	

Digitale Zahlungstrends während der Corona Pandemie

Verwendete Zahlungsmethoden während der Pandemie (EU)



Gründe für die Änderung des Zahlungsverhaltens (EU)



- Im Zuge der Corona Pandemie nehmen einige Händler kein Bargeld mehr an. Zwar ist die Gefahr einer Ansteckung über Geldscheine und Münzen gering, dennoch empfiehlt die Weltgesundheitsorganisation das bargeldlose, kontaktlose oder mobile Bezahlen.
- Die Zahlungsgewohnheiten der Deutschen ändern sich. Eine Umfrage des Bankenverbands zeigt, dass inzwischen mehr als 60% der Deutschen regelmäßig mit Giro- bzw. Kreditkarte oder dem Handy zahlen.
- Eine Studie der EZB zeigt im gesamten EU-Raum einen Trend zur Kartenzahlung – auch kleinere Beträge werden zunehmend ohne Bargeld beglichen.
- Die häufigsten Gründe, warum Konsumenten ihr Zahlungsverhalten während der Pandemie anpassten, sind dabei die komfortablere Gestaltung des elektronischen Zahlens (48%), die Sorge einer Ansteckung durch das Bargeld (38%) und Empfehlungen der Regierungen (35%).
- Auch nach Corona dürfte die Rolle von Bargeld weiter abnehmen. 87% der Befragten, die angaben, seit der Pandemie weniger in bar bezahlt zu haben, wollen dies auch weiterhin tun, wenn die Ausnahmesituation vorbei ist.

Quelle: EZB, Bankenverband, LBBW Research. Anmerkung Graphik links: Die Kategorie „Other“ beinhaltet die Antworten „Ich nutze dieses Zahlungsmittel nicht“ bzw. „keine Angabe“.

Digitales Geld im „Internet der Dinge“ - Schon heute wird kräftig an der Zahlungswelt von morgen gewerkelt

Wie sieht der Zahlungsverkehr der Zukunft aus?

Zentralbankgeld	Giralgeld	Programmierbares / Digitales Geld
<ul style="list-style-type: none"> • Bargeld bzw. Sichtguthaben der Geschäftsbank bei der Notenbank. • Kein Ausfallrisiko. • „Gedeckt“ durch Aktiva der Notenbank wie Gold, Währungsreserven und Wertpapiere, die von den Geschäftsbanken bei Repogeschäften eingereicht werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Forderung gegenüber der Hausbank. • Jederzeitiger Umtausch gegen Zentralbankgeld. • Vertrauen auf die Einlagensicherung. 	<ul style="list-style-type: none"> • Der Bezahlvorgang wird vollautomatisch - und nur dann - abgewickelt, wenn die zuvor im „smart contract“ festgelegten Bedingungen erfüllt wurden. • Die Rechtmäßigkeit der Zahlung muss nicht zusätzlich überprüft werden. • Erst damit werden neue Geschäftsmodelle („pay per use“) möglich.

- „Geld“ wird durch die Eigenschaften Zahlungs- und Wertaufbewahrungsmittel sowie Recheneinheit charakterisiert.
- Neben den „traditionellen“ Formen Zentralbankgeld und Giralgeld kommt nun künftig, maßgeblich initiiert durch Facebook's Libra-Initiative von Mitte 2019 (jetzt: „Diem“) und neue mögliche technologische Anwendungsfälle, etwa das Bezahlen für einen Mähdrescher nach der Dauer seiner Nutzung („pay per use“), als Drittes der „programmierbare Euro“ ins Spiel.
- Dieser kann - in vielfachen Gestaltungsvarianten - sowohl von der Privatwirtschaft (Geschäftsbank, Fintech) als auch von einer öffentlichen Institution, d.h. der Notenbank, in allererster Linie elektronisch zur Verfügung gestellt werden.
- Um aber „Bezahlen“ und Dienstleistung „Mähdrescher-Nutzung“ effizient miteinander zu kombinieren, benötigt man einen zugrundeliegenden Vertrag („smart contract“), der automatisiert über eine Technologie („distributed ledger“ DLT) läuft. DLT wird auch oft als „blockchain“ bezeichnet, also eine dezentrale Datenbank, die von den Teilnehmern eines Netzwerks gemeinsam genutzt wird.*

Quelle: Bankenverband, Bundesbank, LBBW Research. * Dabei gibt es technisch betrachtet durchaus Unterschiede, denn bei der blockchain gibt es bspw. anders als bei DLT keinen zentralen Server bzw. keine zentrale Verwaltung des Netzwerks.

Dreh- und Angelpunkt: Wer stellt künftig das digitale Geld zur Verfügung?

Der Blick nach Schweden - Die Banken-App „Swish“ versus „e-Krona“ der Notenbank



wertbasiert
(value-based) ✓

kontenbasiert
(account-based) ?

Digitales Zentralbankgeld (CBDC) – „ein Konto für Jedermann bei der Notenbank“

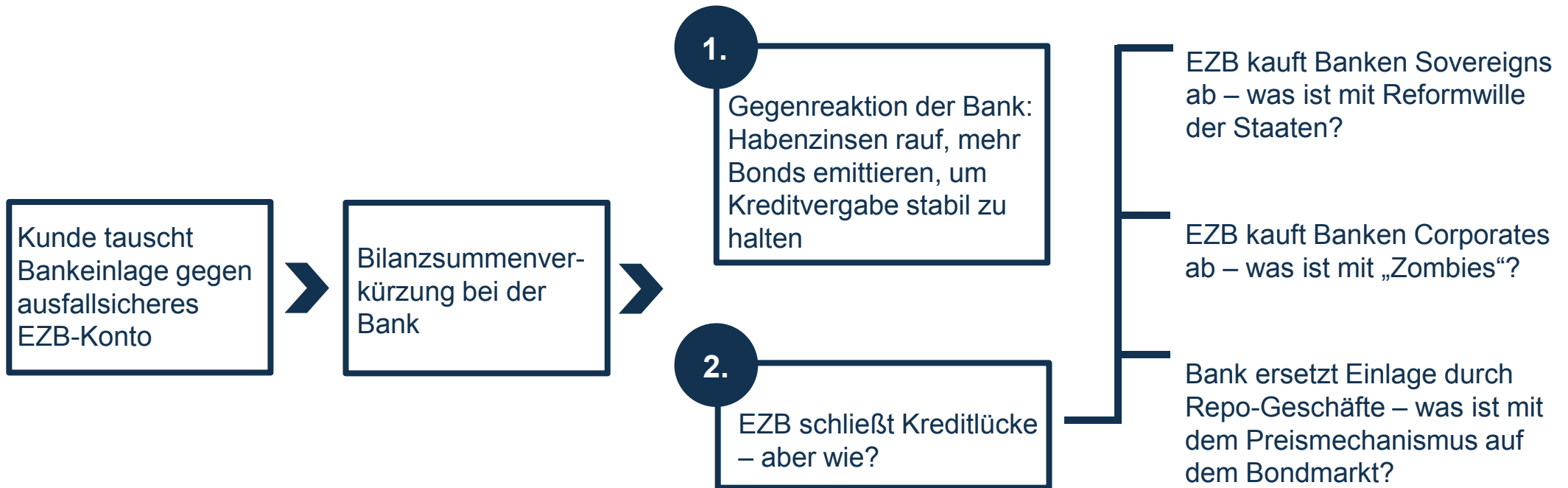
- Swish wurde 2 Jahre früher als Apple Pay von mehreren schwedischen Großbanken lanciert. Zahlungen laufen in Echtzeit ab.
- Grundlage für die Nutzung ist ein schwedisches Bankkonto, und der Geldtransfer läuft allein über die Handy-Nr. bzw. den QR-Code ab, d.h. man benötigt keine Infos zum Bankkonto.
- So werden Zahlungen im eigenen Clearing-System abgewickelt - Zahlungsströme laufen an der Notenbank vorbei. Das Giralgeld wird „nur“ auf eine neue technologische Basis gestellt.

- Beim wertbasierten Modell wird das Bargeld durch einen Token, die Ersatzwährung e-Krona, ersetzt. Es ist nur eine weitere Form von Zentralbankgeld, um damit programmierbare Zahlungen durchzuführen. Eher eine Evolution, weniger Revolution.
- Der kontenbasierte Ansatz ist viel weitreichender. Das jetzige Verhältnis öffentlicher (d.h. Notenbank) und Privatsektor (Bank) im Zahlungsverkehr wird spürbar verschoben zugunsten der Banken, wenn Private und Unternehmen direkten Zugriff auf die Zentralbankbilanz erhalten - ohne den (ausfallgefährdeten) Intermediär Bank.

Quelle: Sveriges Riksbank, Swish.nu, Wirtschaftsdienst Heft 5 / 2019, Wirtschaftsdienst Heft 5 / 2019, LBBW Research. CBDC = Central Bank Digital Currency.

Digitales Zentralbankgeld - Zukunftsmusik, aber mit vielfältigen Auswirkungen *nicht nur* auf das Bankensystem

Ein denkbares Szenario zu den Auswirkungen einer Einführung digitalen Zentralbankgelds



- Digitales Zentralbankgeld bietet Chancen und Risiken, es gibt zudem unzählige Gestaltungsmöglichkeiten, und Fragen zur Datensicherheit (“Geld ist gedruckte Freiheit“) gilt es ebenfalls zu beantworten.
- Zu den Chancen zählen etwa geringere Kosten als bei Bargeldbereitstellung, die finanzielle Inklusion von Menschen (in Entwicklungsländern), oder die effiziente Abwicklung bei der Zahlung staatlicher Leistungen. Risiken sind bspw. eine Disintermediation im Bankensektor, ein Bank-Run in Stressphasen, oder auch technologische Störungen / Cyberattacken, die genau wie eine zu hohe Inflation das Vertrauen in die Notenbank untergraben.

Unser Fazit

- Niedrigzinsen, Corona-bedingt steigende Kreditausfälle, und ein in Deutschland sehr starkem Wettbewerb - trotzdem führt an dem Umbau der Geschäftsmodelle kein Weg vorbei. Es ist eine Mammutaufgabe für die Banken.
- Dabei dürfte die Kooperation u.a. mit Fintechs eine wichtige Rolle spielen. Zudem ist es entscheidend, Kräfte etwa gegenüber den (US-) Cloud-Anbietern zu bündeln. Auch der Blick über das Universum der Finanzprodukte hinaus – „beyond banking“ – ist notwendig.
- Die Filiale wird es weiter geben, und sei es nur, um den Kunden in die digitale Welt einzuführen. Bei komplexeren Produkten wird der Mensch weiterhin der erste Ansprechpartner sein.
- Digitales Zahlen gewinnt an Terrain. Denn es ermöglicht den Unternehmen neue Geschäftsmodelle. Deutschland ist mit Blick auf die Bargeld-Nutzung nicht Schweden. Aber das Beispiel zeigt, wie man Giralgeld erfolgreich in die digitale Welt überführen kann.

Disclaimer

Diese Publikation richtet sich ausschließlich an Empfänger in der EU, Schweiz, in Liechtenstein, Hongkong, Korea, der Republik China (Taiwan), in Singapur und der Volksrepublik China.

Diese Publikation wird von der LBBW nicht an Personen in den USA vertrieben und die LBBW beabsichtigt nicht, Personen in den USA anzusprechen.

Aufsichtsbehörden der LBBW: Europäische Zentralbank (EZB), Sonnemannstraße 22, 60314 Frankfurt am Main und Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn / Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt.

Diese Publikation beruht auf von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Sie gibt unsere unverbindliche Auffassung über den Markt und die Produkte zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses wieder, ungeachtet etwaiger Eigenbestände in diesen Produkten. Diese Publikation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie dient nur Informationszwecken und gilt nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Für weitere zeitnähere Informationen über konkrete Anlagemöglichkeiten und zum Zwecke einer individuellen Anlageberatung wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Wir behalten uns vor, unsere hier geäußerte Meinung jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern. Wir behalten uns des Weiteren vor, ohne weitere Vorankündigung Aktualisierungen dieser Information nicht vorzunehmen oder völlig einzustellen.

Die in dieser Ausarbeitung abgebildeten oder beschriebenen früheren Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung dar.

Die Entgegennahme von Research Dienstleistungen durch ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen kann aufsichtsrechtlich als Zuwendung qualifiziert werden. In diesen Fällen geht die LBBW davon aus, dass die Zuwendung dazu bestimmt ist, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden des Zuwendungsempfängers zu verbessern.

Mitteilung zum Urheberrecht: © 2014, Moody's Analytics, Inc., Lizenzgeber und Konzerngesellschaften ("Moody's"). Alle Rechte vorbehalten. Ratings und sonstige Informationen von Moody's ("Moody's-Informationen") sind Eigentum von Moody's und/oder dessen Lizenzgebern und urheberrechtlich oder durch sonstige geistige Eigentumsrechte geschützt. Der Vertriebshändler erhält die Moody's-Informationen von Moody's in Lizenz. Es ist niemandem gestattet, Moody's-Informationen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Moody's ganz oder teilweise, in welcher Form oder Weise oder mit welchen Methoden auch immer, zu kopieren oder anderweitig zu reproduzieren, neu zu verpacken, weiterzuleiten, zu übertragen zu verbreiten, zu vertreiben oder weiterzuverkaufen oder zur späteren Nutzung für einen solchen Zweck zu speichern. Moody's® ist ein eingetragenes Warenzeichen.

Disclaimer

Zusätzlicher Haftungsausschluss für Empfänger in Hongkong:

Der Inhalt und die hierin enthaltenen Informationen wurden von der Securities and Futures Commission und/oder einer anderen Aufsichtsbehörde in Hongkong weder geprüft noch bestätigt.

Diese Veröffentlichung enthält oder begründet keinerlei Aufforderung, Werbung oder sonstiges Dokument mit der Aufforderung (a) zum Abschluss oder Angebot des Abschlusses (i) einer Vereinbarung zum Erwerb, zur Veräußerung, Zeichnung oder Übernahme von Wertpapieren oder (ii) einer Vereinbarung über eine regulierte Kapitalanlage oder einer Vereinbarung zum Erwerb, zur Veräußerung, Zeichnung oder Übernahme eines anderen strukturierten Produkts oder (b) zum Erwerb eines Anteils oder zur Beteiligung oder zum Angebot des Erwerbs eines Anteils oder einer Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage. Darüber hinaus enthält diese Veröffentlichung keinen Wertpapierprospekt („prospectus“) gemäß Definition in § 2(1) der Verordnung über Unternehmen (Auflösung und sonstige Bestimmungen) (Kap. 32 der Gesetze von Hongkong) (Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance).

Die Landesbank Baden-Württemberg besitzt keine Zulassung für die Ausübung regulierter Tätigkeiten in Hongkong.

Zusätzlicher Haftungsausschluss für Empfänger in Korea:

Dieser Bericht wird Ihnen wie erbeten zur Verfügung gestellt und ist in keiner Weise als Anlageaufforderung, Angebot zum Verkauf von Finanzanlageprodukten oder öffentliches Angebot von Wertpapieren in der Republik Korea („Korea“) durch die LBBW oder eines ihrer verbundenen Unternehmen auszulegen. Weder die LBBW noch eines ihrer verbundenen Unternehmen gibt eine Zusicherung hinsichtlich der Fähigkeit der Empfänger dieses Berichts zum Erwerb von Finanzanlageprodukten nach koreanischem Recht, insbesondere nach dem Devisengesetz (Foreign Exchange Transaction Act) und den darin veröffentlichten Vorschriften und Regelungen, ab.

Zusätzlicher Haftungsausschluss für Empfänger in der Republik China (Taiwan):

Dieser Bericht kann taiwanesischen Empfängern von außerhalb Taiwans zur Verfügung gestellt werden, darf jedoch nicht innerhalb Taiwans verteilt/weitergegeben werden und stellt keine Empfehlung von Wertpapieren innerhalb Taiwans dar und darf nicht als Grundlage für eine solche Empfehlung verwendet werden.

Disclaimer

Zusätzlicher Haftungsausschluss für Empfänger in Singapur:

Dieser von der LBBW erstellte Bericht ist für die allgemeine Verbreitung bestimmt. Die spezifischen Anlageziele, die finanzielle Situation oder die individuellen Bedürfnisse bestimmter Personen werden hierin nicht berücksichtigt. Sie sollten Ihre spezifischen Anlageziele, finanzielle Situation oder individuellen Bedürfnisse abwägen, bevor Sie eine Handelsverpflichtung eingehen, einschließlich einer Beratung hinsichtlich der Eignung der Anlage durch einen unabhängigen Finanzberater. Es wird keine Zusicherung oder Garantie hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen gegeben. Demnach handelt jede Person, die sich auf diese Informationen stützt, gänzlich auf eigenes Risiko. Dieser Bericht stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Abschluss eines Geschäfts mit einem Finanzinstrument dar. Alle geäußerten Ansichten und Meinungen können sich ändern, ohne dass Sie darüber informiert werden.

Dieser Bericht wurde Ihnen auf der Grundlage übermittelt, dass Sie ein institutioneller Anleger („institutional investor“) (gemäß Definition in § 4A(1) des Wertpapier- und Futures-Gesetzes (Kap. 289) von Singapur (Securities and Futures Act)) sind. Folglich muss dieser Bericht nicht die §§ 25 bis 29 und 36 des Finanzberatergesetzes (Kap. 110) von Singapur (Financial Advisers Act) erfüllen und Sie unterstehen nicht dem Schutz der entsprechenden Bestimmungen in Verbindung mit der Offenlegung von Produktionsinformationen, falschen oder irreführenden Angaben, dem Vorliegen einer angemessenen Grundlage für Empfehlungen und Anforderungen der Offenlegung von Beteiligungen für Empfehlungen bezüglich ausgewählter Produkte.

Zusätzlicher Haftungsausschluss für Empfänger in der Volksrepublik China:

Die vorliegenden Informationen sind ausschließlich für qualifizierte inländische institutionelle Anleger (QDII) bestimmt. Wenn Sie kein QDII sind, sollten diese Informationen unberücksichtigt bleiben und gelöscht werden.

Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht für das Angebot oder den Verkauf von Wertpapieren oder Finanzprodukten innerhalb der Volksrepublik China bestimmt, worin für diese Zwecke Hongkong, die Sonderverwaltungszone Macau und Taiwan nicht inbegriffen sind. Alle hierin enthaltenen oder durch Bezugnahme einbezogenen Informationen bezüglich Wertpapieren oder Finanzprodukten stellen kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren oder Finanzprodukten in der Volksrepublik China dar. Die hierin enthaltenen Informationen und die in Bezug genommenen Wertpapiere und Finanzprodukte wurden und werden bei bzw. von keiner Behörde in der Volksrepublik China vorgelegt, genehmigt, geprüft oder eingetragen und dürfen deshalb in der Volksrepublik China nicht an die Öffentlichkeit verteilt oder in Verbindung mit einem Angebot zur Zeichnung oder zum Verkauf der Wertpapiere oder Finanzprodukte in der Volksrepublik China verwendet werden. Jeder Anleger, der an einer Anlage in Wertpapiere oder Finanzprodukte, wie hierin beschrieben, interessiert ist, muss alle in der Volksrepublik China geltenden Gesetze und Vorschriften befolgen und ist allein für die Einhaltung aller in der Volksrepublik China geltenden regulatorischen Verfahren verantwortlich.