

Bernd Rolfes
Holger Wessling *Hrsg.*

Innovative Strategien für bekannte Herausforderungen – Optimistischer Ausblick in die Zukunft?

Beiträge des Duisburger Banken-Symposiums

european
center
for financial
services

 Springer Gabler

Innovative Strategien für bekannte
Herausforderungen – Optimistischer
Ausblick in die Zukunft?

Schriftenreihe des

european
center
for financial
services

begründet und herausgegeben von

Prof. Dr. Bernd Rolfes

Holger Wessling

Bernd Rolfes · Holger Wessling
(Hrsg.)

Innovative Strategien für bekannte Herausforderungen – Optimistischer Ausblick in die Zukunft?

Beiträge des Duisburger Banken-Symposiums

european
center
for financial
services

 Springer Gabler

Hrsg.
Bernd Rolfes
Duisburg, Deutschland

Holger Wessling
Düsseldorf, Deutschland

ISBN 978-3-658-29288-1 ISBN 978-3-658-29289-8 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-29289-8>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert durch Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

VORWORT

Die Transformation des Bank- und Finanzgeschäfts schreitet mit zunehmender Geschwindigkeit voran. Insbesondere der Umgang mit den Niedrig- und Negativzinsen, der Globalisierung, den zunehmenden Regulierungsinitiativen, dem demografischen Wandel und der Digitalisierung wird die Branche langfristig beeinflussen und verändern. Innovative Impulse aus Fintechs und die notwendige Überprüfung der Geschäftsmodelle bieten aber zugleich die Chance, verkrustete Strukturen aufzulösen und moderne, zukunftsweisende Strategien zu entwickeln. Diese tiefgreifenden Herausforderungen – aber auch Chancen – sind Grund genug für die Kreditwirtschaft, sich intensiv mit diesen Inhalten auseinanderzusetzen.

„Innovative Strategien für bekannte Herausforderungen – Optimistischer Ausblick in die Zukunft?“ lautete das Generalthema des 21. ecfs-Banken-Symposiums. Hierbei wurden branchenübergreifend individuelle Lösungen in Bezug auf Kundenorientierung, Agilität und Effizienz des Geschäftsmodells sowie Möglichkeiten und Herausforderungen digitaler Entwicklungen vorgestellt und diskutiert. Die im Rahmen dieser Schrift publizierten Beiträge basieren auf den Vorträgen der Referenten des 21. ecfs-Banken-Symposiums, welches in Duisburg am 06. und 07. September 2017 ausgerichtet wurde.

Auch in diesem Jahr bot das european center for financial services mit seinem Banken-Symposium ein Forum für den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis und damit eine Diskussionsplattform, die Vertreter aus der bankwirtschaftlichen Praxis, aus Bankenaufsicht, Politik und Wissenschaft zusammenführt. Ihnen gebührt daher unser besonderer Dank. Daneben danken wir nicht minder den zahlreichen Teilnehmern des Symposiums – vor allem Vorstandsmitgliedern von privaten, genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Banken sowie leitenden Angestellten aus unterschiedlichen Ressorts -, deren zahlreiches Erscheinen und ambitionierte Diskussion den Wissens- und Erfahrungsaustausch beförderten und zugleich verdeutlichen, wie aktuell und relevant das besprochene Thema ist. Weiterer Dank gilt den Mitarbeitern des Fachgebiets Banken und Betriebliche Finanzwirtschaft der Universität Duisburg-Essen, die mit großem persönlichem Einsatz auch in diesem Jahr zum erfolgreichen Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben.

Für die Aufbereitung der Beiträge und die organisatorische Gesamtkoordination gebührt Herrn M.Sc. Stefan Rahsing und Herrn M.Sc. Jonas Voß unser besonderer Dank.

Prof. Dr. Bernd Rolfes

Holger Wessling

INHALTSÜBERSICHT

VORWORT	V
AUTORENVERZEICHNIS	IX
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	XI
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XIII
Die Rolle des Kredits im Firmenkundengeschäft – eine empirische Analyse und Impulse für das Kreditpreismanagement	1
CHRISTOPHER C. MEADOWCROFT	
Digitale Steuerung von Entscheidungsprozessen – Was können und müssen Banken im Kundengeschäft besser machen?	17
DR. MICHAEL VISSE	
Podiumsdiskussion „Innovationspodium“	33
MARKUS DAUBER, DR. MICHAEL DÜPMANN, RALF FLEISCHER, DR. JÖRN STÖPPEL	
Digitale Entwicklungen im Baufinanzierungsplattform-Geschäft	47
TOMAS PEETERS	
Digitalisierung in der Sparkassen-Finanzgruppe – Fokus der Finanz Informatik	59
FRANZ-THEO BROCKHOFF	
STICHWORTVERZEICHNIS	75

AUTORENVERZEICHNIS

FRANZ-THEO BROCKHOFF

Vorsitzender der Geschäftsführung
Finanz Informatik

MARKUS DAUBER

Vorsitzender des Vorstands
Volksbank in der Ortenau eG

DR. MICHAEL DÜPMANN

Mitglied des Vorstands
VR-Bank Rhein-Neckar eG

RALF FLEISCHER

Vorsitzender des Vorstands
Stadtsparkasse München

CHRISTOPFER C. MEADOWCROFT

Director, Leiter Risk & Capital Management – Corporate and Investment Banking
Credit Suisse AG

TOMAS PEETERS

Mitglied des Vorstands
Interhyp AG

DR. JÖRN STÖPPEL

Vorstandsvertreter
Sparkasse Münsterland-Ost

DR. MICHAEL VISSÉ

Gründer und Inhaber
iie-systems GmbH und Co. KG

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Zusammenhang zwischen Kreditvergabe und Cross-Selling im Rahmen der positiven Ankerprodukthypothese des Kredits	5
Abbildung 2: Die abhängige Variable	6
Abbildung 3: Verwendete Verfahren zur Überprüfung der Ankerprodukthypothese	7
Abbildung 4: Zusammenfassung der Resultate der Hypothesentests	8
Abbildung 5: Streuung der partiellen Effekte bei den linearen Modellen	8
Abbildung 6: Spezifikation des Generalized Linear Model	9
Abbildung 7: Illustrative Ertragsmix-Prognose für Kundensegment A	9
Abbildung 8: Kreditpreiszusammensetzung	10
Abbildung 9: Cross-Selling-Annahmen im Szenario-basierten Beispiel	13
Abbildung 10: Informationsaufnahme durch die Sinnesorgane	22
Abbildung 11: Unterschied zwischen Wissen und Erfahrung	23
Abbildung 12: Verbreitung von Innovationen im Zeitablauf	24
Abbildung 13: Veränderung als Chance in Prozessmustern	25
Abbildung 14: Erfolg der Praxis anhand von Trendszenarien im Zeitablauf	26
Abbildung 15: Beispielhafte Darstellung der iie-systems-Anwendung für Kieferorthopädische Praxen	27
Abbildung 16: Ansicht des Terminmanagements	28
Abbildung 17: Vergleichende Ansicht des Online-Terminsystems	30
Abbildung 18: Das Geschäftsjahr 2017 der Interhyp AG	49
Abbildung 19: Mögliche Problemstellen im Beantragungsprozess einer Baufinanzierung	50
Abbildung 20: Veränderte Kundenerwartungen durch das „Digital Mindset“ – Beispiele	51