

## Aktueller Trend

## Digital Banking

### Kay Behrmann über IT-Innovationen in Banken

Es soll ein aktueller Trend sein, aber für uns Techniker hört sich „Digital Banking“ etwas merkwürdig an. Etwa wie „motorisiertes Autofahren“, oder „schluckweises Trinken“. Wie auch sonst? Es gibt doch in keinem Institut noch einen Geschäftsprozess, der nicht digital abgewickelt wird.

Außerhalb der Institute, im Umgang mit dem Kunden, aber schon. Zumindest hängen die Banken in der Nutzung der digitalen Möglichkeiten hinterher. Die diesjährige PwC-Studie „Retail Banking 2020“ sagt in diesem Bereich Umwälzungen voraus, ähnlich der Musikindustrie oder der Druckpresse. Nach einer ersten Welle der „Digitalisierung“ vorhandener Produkte und Leistungen würden in einer zweiten Welle die Angebote tatsächlich mit Hilfe neuer Technologien inhaltlich erweitert, um schließlich in einer dritten den Kunden mit Hilfe ausgefeilter Profile individuell bedienen und gezielt ansprechen zu können.

Das klingt jetzt nicht wirklich neu und ist von Google, Amazon und Facebook längst bekannt. Entsprechend geben auch 71% der befragten US-Bankmanager in der Studie an, sie würden den Eintritt dieser neuen Spieler in der Finanzbranche als Bedrohung empfinden. Kein Wunder, wenn man einen Blick auf die IT-Projekte der Banken wirft: Da dominieren Konsolidierungs- und Regulierungsthemen. EMIR, MIFID II und Compliance, wohin man schaut. Die Innovationskraft geht beim Aufräumen und in der Erfüllung regulatorischer Anforderungen drauf, nicht in neuen Leistungen für den Kunden. Außerdem ziehen die Internet-Firmen mehr hochbegabte Techniker für ihre Visionen an, als Banken mit renovierungsbedürftigen IT-Abteilungen.

Zu diesem Bild passt, dass Apple im Oktober seinen Bezahlendienst „Apple Pay“ in Betrieb genommen hat. In den USA kann man mit dem Iphone 6 bezahlen, wenn man Kunde einer teilnehmenden Bank ist. Brancheninsidern



Kay Behrmann ist selbständiger IT-Berater [www.vv.de](http://www.vv.de)

zufolge hat Apple anfangs mit sechs großen Banken eine Partnerschaft vereinbart, anschließend konnten alle anderen Institute nicht mehr wesentlich verhandeln, sondern nur noch folgen. Inzwischen sind es 500, die mit Apple einen Kooperationsvertrag abgeschlossen haben. Für viele kleine Banken soll die Teilnahme unrentabel sein, trotzdem entscheiden sie sich oft dem Marketing zuliebe dafür. Jeder spricht darüber und sowohl bei Kunden als auch bei Mitarbeitern kommt die Dienstleistung gut an.

Was kommt als nächstes? Gerüchten zufolge arbeitet App-

le an einem Loyalitätsprogramm, eine Art „Miles & More“ für Zahlungen über ApplePay. Die Nutzer hätten bei Apple ein Punktekonto, nicht mit Meilen, Payback-Punkten oder „Happy Digits“, sondern mit Applepoints, Applecredits oder Apple-Dollars.

Vor ein paar Jahren, geprägt von der Finanzkrise und lange vor Apple Pay, hat Anthony Citrano, ein IT-Unternehmer aus Kalifornien, einen Vorschlag zum Geldsystem gemacht. Eigentlich war es mehr ein Gedankenexperiment, getragen von der Erkenntnis, dass unser heutiges Geld nicht mehr durch einen inneren Wert gedeckt ist, wie früher beim Goldstandard. Nach Citrano ergibt sich der Wert des Geldes aus dem Glauben, dass man sich damit etwas kaufen kann. Es sei also im Wesentlichen von Vertrauen getragen. Durch die expansive Geldpolitik der Zentralbanken sieht er dieses Vertrauen gefährdet. Sofern aber eine Institution nur das nötige Vertrauen aufbauen kann, könnte sie folglich auch eine eigene Währung herausgeben. Und er stellt fest, dass in der breiten Öffentlichkeit bestimmte Marken (wie Apple) mehr Vertrauen genießen als die FED und das US-Finanzministerium, also die tragenden Institutionen des Dollars. Er selber, und das hat er 2009 gesagt, würde Apple-Dollar akzeptieren.