



MEDIENMITTEILUNG

Futurist Gerd Leonhard zur Zukunft des Finanzmarktes

„Digitaler Darwinismus bedroht Banking“

Basel, 23. Oktober 2014 – Die traditionelle Bank ist ein Auslaufmodell. „Künftig versenden wir Geld international billiger per App, kriegen wir auf unsere individuellen Bedürfnisse angepasste Finanzprodukte und Anlage-Vorschläge, geben Kapital über Crowdsourcing an Projekte, die zu uns passen, und zahlen das Tram-Ticket mit Bitcoins“, sagt der Schweizer Futurist Gerd Leonhard voraus. Aufgrund des digitalen Strukturwandels müsste sich die Finanzbranche neu erfinden, sonst falle sie der digitalen Hypereffizienz und dem damit einhergehenden Darwinismus zum Opfer.

Google und Alibaba, das chinesische Pendant zu Amazon, haben bereits Bankenlizenzen erworben, Facebook hat eine beantragt und mit ApplePay drängt neuer Anbieter von Payments auf den Markt. Die bankenunabhängige Währung „Bitcoin“ steht für den Versuch, die Bankenwelt zu erschüttern. Tatsache ist: Neue Technologien verändern auch das Banking. Das Prinzip der Bank der Zukunft werde sich in ein paar Jahren eher an „Google Now“ oder „Siri“, den intelligenten persönlichen Assistenten auf Smartphones, anlehnen als an der heutigen UBS, sagt Gerd Leonhard voraus.

Die Hälfte der Bankkunden wünscht sich bereits heute eine rein digitale Bank. Diese erwarten massgeschneiderte Produkte und Finanzberatungen, die diesen Bezeichnungen auch gerecht werden, sowie die Vernetzung mit anderen Usern, wenn es um Anlagefragen geht.

Banken in der Schweiz und in Europa im Rückstand

Doch die Branche, in der traditionell Diskretion und ein Fokus auf Face-to-Face Beziehungen herrscht, ist nicht darauf vorbereitet. „Viele Schweizer und europäische Banken sind im Vergleich mit der internationalen Konkurrenz erheblich im Rückstand“, stellt Leonhard fest.

Er verweist auf eine „Accenture Studie“, die davon ausgeht, dass der Marktanteil der traditionellen Banken in den USA um bis zu 35% einbrechen wird. Dasselbe dürfte laut Leonhard auch in Europa und in der Schweiz früher oder später eintreten. Betroffen seien zunächst vor allem das Retail-Banking, später aber auch bei Transaktionen, Private Banking, Private Equity und Investment Banking.

Mit Verweis auf die Musikbranche hält der Zukunftsberater fest, dass die Branche den rechtzeitigen Paradigmenwechsel verschlafen könnte, weil sie sich zu sicher fühle und die neue Konkurrenz ja nicht andere Banken, sondern Software-Firmen, Startups und Telekom-Unternehmen seien.

Handlungsbedarf bei der Digitalisierung und Transformation des Bankings ortet Leonhard in Europa und der Schweiz in den folgenden Bereichen:

- **Kostensenkung durch Intelligente digitale Assistenten**

Intelligente Software, wie zum Beispiel Narrative Science, ist schneller, billiger und kompetenter als ein persönlicher Finanzberater, wenn es nicht um einen personalisierten Service geht. Der Vorteil des digitalen Strukturwandels: Die Gebühren für Dienstleistungen und Produkte sinken. Die Kehrseite: Arbeitsplätze sind gefährdet. 40 Prozent der Jobs im Banking sind durch Automatisierung gefährdet.



MEDIENMITTEILUNG

- **Mobiler Zahlungsverkehr**
Neue Anbieter von mobilen Zahlungssystemen machen Banken und Kreditkartenunternehmen bald das Geschäft streitig. In Afrika, wo die meisten Menschen keine Bankbeziehung haben, werden heute bereits über 50% der Geldtransfers mit dem Handy und ohne jeglichen Bezug zu einer Bank getätigt. Dort sind diese Anbieter, unter anderem MPesa Service und MTN Mobile Money, bekannter als jede Bank.
- **Individuell angepasste Angebote**
Die Kunden wünschen sich diese auf ihr individuelles Risikoprofil angepasst. Neue Technologien machen es möglich: Banken werten auf digitalen Kanälen Userprofile aus und liefern massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen. Beim Social Trading übernehmen die Kunden die Investmentideen anderer und investieren im Schwarm.
- **Social Media Marketing**
Kunden werden künftig mit Banken in eine Beziehung treten, wenn diese ihren Werten entspricht. Finanzdienstleister müssen deshalb authentisch und offen kommunizieren. Das Zauberwort heisst: „Customer Delight“. Dem Social Media Banking gehört die Zukunft. Banken wie Hello und Fidor machen es vor: Sie gewinnen Hunderttausende Neukunden über digitale Kanäle. Banking ist nach wie vor ein Beziehungsdelikt, das künftig noch mehr mit Erreichbarkeit, Vernetzung Mobilität und sozialem Engagement zu tun hat.

Für Gerd Leonhard steht fest: „Das veränderte Kundenverhalten und die Digitalisierung verlangen ein mutiges Agieren der Banken nach vorne. Mit den neuen Mitbewerbern aus der Technologiebranche bleibt allerdings nicht viel Zeit, die Business-Modelle an die neuen digitalen Gegebenheiten anzupassen.“ Trotzdem bleibt der Futurist optimistisch: Die Finanzbranche hat bereits viele Krisen überlebt, sie wird es auch diesmal tun.

Über Gerd Leonhard

Der Basler Gerd Leonhard (53) ist ein weltweit führender Zukunftsberater, Futurist, Strategieberater und Keynote-Speaker. „The Wall Street Journal“ bezeichnete ihn 2006 als "einer der führenden Medienfuturisten der Welt". Gerd Leonhard ist bekannt für seine provokativen und inspirierenden Präsentationen und Analysen komplexer Herausforderungen, denen sich Unternehmen und Führungskräfte zu stellen haben. Sein Angebot umfasst neben der Strategieberatung für Technologie, Marketing und Werbung, Telekommunikation, Kultur, Tourismus, Banking, Handel und Nachhaltigkeit auch die Zukunft der Medien und deren Geschäftsmodelle. Zudem ist er als Sparringpartner und Coach für CEOs und als Futurist in Residence tätig.

Medienkontakt:

Gerd Leonhard
4144 Arlesheim
www.gerdleonhard.de
www.futuristgerd.com (ENG)
gleonhard@pobox.com
Tel. +41 (0)79 793 53 84