

Pressemitteilung | TME AG | 10.06.2016

Kein Wachstum ohne Partner

NOAH Conference brachte FinTechs und etablierte Banken ins Gespräch

BERLIN. Das digitale Ökosystem ist der Schlüssel. In diesem Punkt war sich die Finanzwelt auf der NOAH Conference, einer der europaweit wichtigsten Konferenzen für Entscheider aus der digitalen Wirtschaft, einig. Sowohl Banken als auch FinTechs vertraten im Berliner Tempodrom die Meinung, dass innovative Finanzdienstleistungen fürs Smartphone und Internet von Kunden stark nachgefragt werden. Sie könnten sich aber nur dann langfristig am Markt behaupten, wenn sie in ein digitales Ökosystem sprich Beziehungsgeflecht, eingebettet sind.

Insgesamt kamen mehr als 3.500 Besucher zu dem zweitägigen Megaevent. In rund 120 Fachvorträgen wurden sie ausführlich über die neuesten Entwicklungen in der digitalen Wirtschaft informiert. „Old und New Economy gaben sich bei dieser Gelegenheit die Klinke in die Hand“, fasst Julia Tanasic von der TME AG, einer der führenden Unternehmensberatungen für Digital Banking zusammen. Im Finanzsektor tauschten sich große Player wie die Deutsche Bank oder ING Diba mit den Newcomern der Finanztechnologie aus und setzten sich intensiv mit deren Angeboten auseinander. „Viele kamen zu dem Schluss, dass sie letztlich aufeinander angewiesen sind“, sagt Tanasic. So hätten zahlreiche FinTechs auf der Veranstaltung unterstrichen, dass ihre digitalen Geschäftsmodelle nur in einem digitalen Ökosystem rentabel wachsen könnten. Finanzexperte André Jochem, Venturing Partner bei der TME, geht sogar davon aus, dass die Vernetzung digitaler Angebote zu einer noch deutlicheren Disruption im Banking führen werde.

Um ein digitales Ökosystem zu etablieren, ist nach Meinung vieler Startups in erster Linie der Schulterschluss mit etablierten Finanzinstitutionen erforderlich. Number26, eines der führenden FinTechs für modernes Mobile und Online Banking, stufte im Tempodrom die Zusammenarbeit mit Partnern explizit als „großen Umsatzträger“ für die Zukunft des Unternehmens ein. Ähnlich denkt auch Tim Sievers, CEO von Deposit Solutions. Er sprach sich in der Bundeshauptstadt ausdrücklich für strategische Bündnisse mit der Finanzwelt aus, weil FinTechs allein nicht das Budget und die Ressourcen besäßen, um so groß zu werden wie Banken.

Diese betonten auf der NOAH Conference ebenfalls, wie wichtig der Aufbau eines digitalen Ökosystems und Kooperationen für das Banking von morgen seien. So hob Dr. Markus Pertlwieser, Chief Operating Officer für Privat- und Firmenkunden bei der Deutschen Bank, hervor, dass die gesamte Bank digital werden müsse, um im Wettbewerb bestehen zu können – nicht nur der Kundenkontakt und die Finanzdienstleistungen, sondern auch die Regulatorik und Compliance. Der Finanzriese hat sich in Berlin das Ziel gesetzt, „im Markt der größte Partner für FinTechs zu werden“. Im Privat- und Firmengeschäft arbeitet Deutschlands größtes Kreditinstitut bereits mit zahlreichen FinTechs zusammen, unter anderem mit WebID, Gini, Figo und Zinspilot. Um den gemeinsamen Austausch zu fördern, wurde in Frankfurt außerdem eine „Digital Factory“ eingerichtet und jede Menge Kapital bereitgestellt. Bis 2020 sollen etwa 750 Millionen Euro allein in die Digitalisierung des Privat- und Firmenkundengeschäfts fließen.

„Um ein digitales Ökosystem aufzubauen, sind weitere Schritte notwendig“, betont Julia Tanasic, die bei der TME AG für das Fintech & Venturing Program zuständig ist. Neben vielen Millionen Dollar an Kapital hätten die Apples, Googles, Facebooks und Paypals dieser Welt den Banken vor allem eines voraus: die Fähigkeit, im digitalen Mindset kooperative Ideen und Angebote zu stricken. Diese Fähigkeit müssten viele Kreditinstitute erst noch erlernen. In Berlin habe sich jedoch gezeigt, dass der Wille dazu da ist und sowohl Banken als auch FinTechs wissen: Der Bankkunde der Zukunft wickelt seine Geschäfte nicht mehr in einzelnen, geschlossenen Produkten ab, sondern

in einem ganzheitlichen System, das die meisten seiner Bedürfnisse auf einmal abdeckt. „Bis dahin ist allerdings noch ein weiter Weg“, so Tanasic. „Während die New Economy längst in digitalen Ökosystemen denkt und arbeitet, werden in der Finanzwelt gerade erst die Voraussetzungen dafür geschaffen, indem die Geldhäuser ihr Angebot digital transformieren.“

Über die TME AG

Die TME AG – mit Sitz in Frankfurt Main und München – ist eine Unternehmensberatung für Financial Services, die auf Digital Banking, Risiko & Regulatorik sowie Transformation Management spezialisiert ist. Das Team ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv – von der Konzeption über die Transformation bis zur Umsetzung, insbesondere für digitale Geschäftsmodelle und deren regulatorischen Anforderungen. Zu den Kunden zählen Banken und Versicherungen, aber auch FinTechs sowie Unternehmen aus der Digitalbranche.

Pressekontakt:

TME TME AG
Hamburger Allee 26-28
60486 Frankfurt am Main

Herr Stephan A. Paxmann/Herr Stefan Roßbach
Tel.: 069 7191309-0
E-Mail: kontakt@tme.de

Versand:

Fröhlich PR GmbH i. A. des TME Instituts für Vertrieb
und Transformationsmanagement e.V.
Alexanderstraße 14
95444 Bayreuth

Frau Bianka Wurstbauer
Tel.: 0921 75935-58
E-Mail: b.wurstbauer@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich