

fi magazin

Strategie
ProzessPlus für Sparkassen

Lösungen & Praxis
Die Zukunft des Filialvertriebs

Spektrum
S-Cube in Witten erleben



Happy Birthday!

Analog oder digital –
das Kundenmagazin der FI wird 20

#FICONNECT

Die Management-Veranstaltung für die Führungsebene in der Sparkassen-Finanzgruppe

connect

Save the Date

22. und 23. November 2022

CongressCenter Frankfurt

www.fi-connect.de

SEIT 20 JAHREN DER ZEIT VORAUS

Kaum eine Branche ist so schnelllebig wie die IT – Produktzyklen werden eher in Monaten statt Jahren gemessen und mancher Hype ist schneller vorbei, als das Feuilleton darüber eine tiefergehende Betrachtung schreiben kann. Dass wir mit dem ITmagazin seit mittlerweile 20 Jahren über die Digitalisierung der Sparkassen informieren zeigt, dass die FI keinen kurzfristigen Trends hinterherläuft. Sie hat mit OSPlus etwas geschaffen, was nur wenigen IT-Unternehmen gelingt: Eine nachhaltige IT-Finanzplattform für ihre Kunden zu entwickeln, die beständig und gleichzeitig langfristig zukunftsfähig ist.

Das Erfolgsrezept ist, flexibel genug zu sein, sich an Entwicklungen und Trends anzupassen und den Kunden Planbarkeit und Zuverlässigkeit für ihr Geschäft und ihre Beschäftigten zu ermöglichen. Mit diesem Ansatz begeistern wir die 50 Millionen Kunden und rund 300.000 Beschäftigte der Sparkassen-Finanzgruppe seit über 20 Jahren. Das wollen wir auch in Zukunft, besonders in Zeiten wie diesen, die von Unsicherheit und schnellen Veränderungen geprägt sind. Als Digitalisierungspartner sind wir immer an Ihrer Seite.

Vor 20 Jahren wurden Bankgeschäfte über das Internet gerade Normalität. Keiner hätte sich damals träumen lassen, auf dem Smartphone eine Versicherung abzuschließen oder seine Brötchen beim Bäcker mit der Uhr zu bezahlen. Und in 20 Jahren? Betreten wir eine Bankfiliale im Metaverse? Bekommen unsere Enkel ihr Taschengeld über die Blockchain? Wir wissen es nicht. Aber unser Anspruch ist, dass die dahinterstehende Lösung für die Sparkassen von der FI kommt. Viel Spaß beim Lesen unseres Magazins – das aber jetzt FI-Magazin heißt.

Ihr

Andreas Schelling

*Vorsitzender der Geschäftsführung
der Finanz Informatik*



34

36

08

Titelmotiv
mit Augmented
Reality

Inhalt

- 03 Editorial
- 51 Podcast-Tipp
- 52 Termine 2022
- 53 App-Tipps
- 53 Literatur-Tipp
- 56 Message from Silicon Valley
- 58 Impressum

26

18

04

Titelthema

20 Jahre ITmagazin

- 08 **Happy Birthday!**
Das ITmagazin wird 20 Jahre jung
- 11 **Vom IT- zum FI-Magazin:**
20 Meilensteine aus 20 Jahren
- 14 **Interview mit Michael Schürmann**
»Den Dialog mit unseren Kunden weiter pflegen.«

Lösungen & Praxis

- 18 **OSPlus_neo-Geschäftsstelle**
Die Zukunft des Filialvertriebs
*Berliner Sparkasse, Hamburger Sparkasse,
Sparkasse Uelzen Lüchow-Dannenberg, Sparkasse
zu Lübeck AG*
- 26 **Mobile Services**
Starke Basis für »my mobile office«
Sparkasse KölnBonn, Sparkasse Vogtland
- 36 **ImmobilienGeschäftsRating**
Finanzierung kommerzieller Immobilien
Nassauische Sparkasse
- 42 **Full Integrated Phone**
Die digitale Zukunft der Telefonie

Strategie

- 06 **Neu: IT-Strategie OSPlus**
- 22 **PPS 2.0**
ProzessPlus für Sparkassen – der Staffelstab
für die Prozessproduktion ist übergeben!

FI-Gruppe

- 30 **Inside S-Hub**
Von Female Finance bis Generation Alpha
- 34 **FI-TS**
Patenschaft für den Erfolg
- 40 **Star Finanz**
Vernetzte Lösungslandschaft
für das Finanzmanagement
- 44 **inasys**
Navi für die Customer Journey

Spektrum

- 16 **App »Sparkasse«**
Neu und doch vertraut
- 48 **Digitalisierung**
S-Cube (er)leben
Sparkasse Witten
- 54 **E-Sport**
Preisverleihung »Clash of Cash«
- 55 **#ZukunftsMacher**
Impulse aus dem FI-Forum 2021

News

- 06 eLearning-Award 2022
- 07 Zahl des Monats: 8.246
Neu: FI-Podcast »Alles digital?!« #24
- 29 Kompakt informiert – FI-Compact #1
FI-Nachhaltigkeitsbericht 2021
- 47 Neu: Podcast »Auf der Bank mit...«



eLearning-Award 2022

Die Finanz Informatik hat zusammen mit vitero und dank der cloudbasierten Lösung »Office_neo (On) Webseminar« (basierend auf »vitero inspire+«) innerhalb eines Jahres den kompletten Präsenzbetrieb für die Aus- und Weiterbildung der Sparkassen-Finanzgruppe nachhaltig auf virtuelle Schulungen und Weiterbildungen umgestellt. Dafür verleiht die Jury des eLearning-Journals dem Projekt »Office_neo (On) Webseminar« den eLearning AWARD 2022 in der Kategorie »SonderAWARD eLearning Innovation«. Mit dem renommierten eLearning-Award des eLearning-Journals werden innovative Projekte mit Vorzeigecharakter in über 50 Kategorien ausgezeichnet.

Exzellente eLearning-Software für S-Finanzgruppe

Das Ergebnis »Exzellent« im Test des eLearning-Journals 2021 aus dem November 2021 bestätigt die Entscheidung der FI für vitero als zukunftsfähige Virtual-Classroom-Lösung einmal mehr.



Neu: IT-Strategie OSPlus

Wie kann die Sparkassen-Finanzgruppe Markt- und Technologietrends nutzen, um den wachsenden Kundenanforderungen heute und auch in Zukunft gerecht zu werden und ihre Marktposition auch weiterhin zu stärken? Und mit welchen IT-Innovationen und neuen Services kann die Finanz Informatik (FI) als Digitalisierungspartner dabei unterstützen? Impulse und Antworten auf diese Fragen gibt die FI in ihrer stetig fortgeschriebenen »IT-Strategie OSPlus«. In einer übersichtlichen Broschüre zusammengefasst erhalten Institute einen umfassenden Überblick über die Weiterentwicklung aller für sie relevanten Funktionen und über die gesamte Anwendungs- und System-Architektur. Das 180 Seiten starke Werk »IT-Strategie OSPlus« ist im Januar dieses Jahres erschienen und als interaktives PDF im FI-Kundenportal zugänglich – zur Ansicht oder zum Download (Pfad: Startseite/Unternehmen/IT-Strategie OSPlus).



Zahl des Monats **8.246**

Die Online-Ausgabe des ITmagazins erfreut sich wachsender Beliebtheit: Bis Ende Februar 2022 wurden die Artikel der Ausgabe 4/2021 insgesamt 8.246 mal angeklickt und gelesen – ob auf dem Smartphone, dem Tablet oder dem Desktop-PC. Zu den am häufigsten gelesenen Beiträgen zählten der Rückblick auf das FI-Forum 2021 digital (»#mehr-alsTech kommt an«), der Praxisbeitrag zur Baufinanzierung 2.0 (»Das Zuhause im Fokus«) und die Vorstellung von Wallis, der neuen API-Plattform der Sparkassen-Finanzgruppe und Tochtergesellschaft der Hamburger Star Finanz (»Open Banking & mehr«). Knapp dahinter, auf den vierten Platz, hat es der Beitrag über OSPlus-Release 21.1 geschafft (»Neu, nützlich und durchdacht«).



Ab April 2022 finden Sie das FI-Magazin (so heißt das ITmagazin ab diesem Jahr) dann unter der neuen Anschrift:

www.fi-magazin.de

Folge #24: Die neue App »Sparkasse«



Mit neuem Design, dem Dark Mode und der übersichtlichen Tab-Bar-Navigation wird sie zur echten Bank in der Hosentasche. Und wie wurde sie zusammen mit Kunden, aber auch mit den Sparkassen entwickelt? Diese und viele weiteren Fragen stellte Redakteurin Sally Willkens ihren beiden Interviewpartnern Patrick Fritz, Projektreferent Mobile-Strategy & App beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) und Frithjof Siebecke, Abteilungsleiter Sparkassen-Apps bei der Finanz Informatik in der neuesten Folge von »Alles Digital?!«. Der Podcast ist ein Gemeinschaftsprojekt der FI und dem Studio ZX, einem Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe, und überall kostenlos zu hören, wo es Podcasts gibt.

Der Podcast kann auf vielen Plattformen kostenlos abonniert werden, z. B. bei Apple/iTunes, Google Podcasts, Deezer, Spotify, Overcast und Amazon Music.



HAPPY BIRTHDAY!

Das ITmagazin wird in diesem Jahr 20 Jahre alt. Für uns der Anlass, eine kleine Zeitreise durch die vergangenen zwei Jahrzehnte zu unternehmen. Und auch der Blick nach vorn soll dabei natürlich nicht zu kurz kommen.



Was verbindet den Euro, die sogenannte »Himmels-scheibe von Nebra« und das ITmagazin, das Kundenmagazin der Finanz Informatik, miteinander? Sie alle haben mit dem Jahr 2002 zu tun.

Blicken wir einmal kurz zurück: Im Januar 2002 löst die neue Gemeinschaftswährung der Europäischen Union – kurz »Euro« genannt – in vielen Mitgliedsstaaten die nationalen Zahlungsmittel ab. Als Buchgeld bereits am 1. Januar 1999 eingeführt, verschwindet drei Jahre später in Deutschland nach und nach die heißgeliebte »D-Mark« auch als Bargeld. In den Monaten zuvor konnte jede Bürgerin und Bürger ein Euro-Starterpaket erwerben, um sich mit der neuen Währung vertraut zu machen. Hierzulande gab es einen Beutel mit 20 Münzen im Wert von 10,23 Euro und einem Gegenwert von 20,01 DM. So gesehen haben wir alle Anfang Januar 2002 mit mindestens 10,23 Euro angefangen. Einige wenige haben in den 20 Jahren bis heute ein paar Nullen dranhängen können – und manch einer rechnet noch heute in DM um...

Viel früher, sehr viel früher sogar, hat die »Himmels-scheibe von Nebra« existiert. Ihr Alter wird auf rund 4.000 Jahre geschätzt. Falls Sie davon noch nie etwas gehört haben: Es ist eine fast kreisförmige, grünlich oxidierte Bronzeplatte mit einzelnen Verzierungen aus Gold. Sie hat einen Durchmesser von 32 Zentimetern und wiegt rund 2.050 Gramm. Darauf zu sehen ist die älteste bisher bekannte konkrete Himmelsdarstellung – alles in allem eine archäologische Sensation, die weltweit für Aufsehen sorgte und seit 2013 zum UNESCO-Weltdokumentenerbe in Deutschland gehört. Seit 2002 ist die Himmelsscheibe im Landesmuseum für Vorgeschichte in Sachsen-Anhalt in Halle (Saale) zu sehen.

Das ITmagazin startete 2002 als Kundenmagazin der damaligen Sparkassen Informatik und wurde ab 2008 dann das Magazin der heutigen Finanz Informatik. Die erste Ausgabe vor 20 Jahren umfasste genau 50 Seiten; Schwerpunktthemen seinerzeit waren die Vorstellung des neuen Unternehmens, die Einführung von OSPlus und dessen Vorteile für das Sparkassen-Gesamtsystem. Vielleicht hat manch einer noch ein Euro-Starterkit daheim. Vielleicht gibt es auch noch stolze Besitzer der ersten Ausgabe des ITmagazins, die in einem Schrank schlummert. Nur die Himmels-scheibe von Nebra sollte keiner von Ihnen im Keller liegen haben...

Zahlen, Daten, Fakten

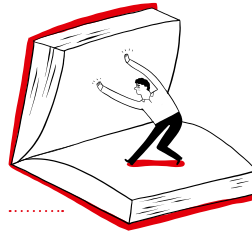
145

Apps hat das ITmagazin seit der Ausgabe 3/2012 insgesamt vorgestellt. **Seit 2018** immer unter einem bestimmten Motto, zum Beispiel Leben retten, Stress abbauen, Nachhaltigkeit, Wissen, Zahlen, Gesundheit und vieles mehr. Übrigens: Seit der Ausgabe 3/2021 gibt es auch **Podcast-Tipps!**



76

Seit der Erstausgabe im Jahr 2002 wurden bisher insgesamt **76 Hefte veröffentlicht**. Das ITmagazin Nr. 2 im Jahr 2020 war dabei das erste, das aufgrund der Corona-Pandemie komplett im Home-Office entstanden ist. Und die Ausgabe 4 desselben Jahres war das bislang **umfangreichste Heft mit 72 Seiten**.



99974



lautet die **höchste Postleitzahl** unserer inländischen Abonnenten und geht damit nach Mühlhausen in Thüringen. Aber das Kundenmagazin der FI wird auch über deutsche Grenzen hinaus verschickt: ins **europäische Ausland** wie z.B. nach Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, Österreich und in die Schweiz sowie über den großen Teich in die USA.



2022: Aus dem ITmagazin wird das FI-Magazin!

Mittels Augmented Reality haben wir diesen Wechsel festgehalten. Einfach die passende App herunterladen und dann das Smartphone mit der Kamera über die Titelseite halten.



Titel mit
Augmented
Reality



Die passende App finden Sie nachfolgend.

Hier entlang zum AppStore ...



... und hier zum Play Store.



Vom IT- zum FI-Magazin:

20 MEILENSTEINE AUS 20 JAHREN

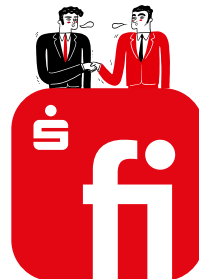


2002

Das erste ITmagazin erscheint – damals noch als Kundenmagazin der Sparkassen Informatik

2008

Sparkassen Informatik und FinanzIT schließen sich zur neuen **Finanz Informatik** zusammen.



2010

Im Januar stellt Apple einen neuen Tablet-Computer vor: das iPad ist da. Das ist wichtig, denn in vier Jahren soll die erste App »ITmagazin« erscheinen.

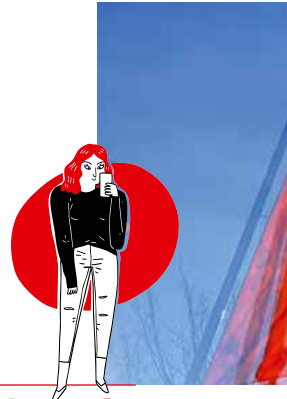
Rückwirkend zum 1. Januar erwirbt die FI die **Star Finanz** und **SFirm**.

2011 →

Ende Juli 2011 schließt die FI das größte Banken-IT-Projekt Europas erfolgreich ab – die **Einführung** von **OSPlus** bei den deutschen Sparkassen.



Retrospektive: So sah der Titel der ersten Ausgabe des ITmagazins vor 20 Jahren aus.



→ 2012 2013 2014 2015 2016 2018

Die beliebte Rubrik »App-Tipps« erscheint erstmals; sie gehört auch heute noch zu den meist gelesenen Artikeln.

Interne Bündelung der Kräfte: Die FI konzentriert alle Aktivitäten auf die **heutigen Standorte** Frankfurt/Main, Hannover und Münster.

Die **eigene App** kommt: Das ITmagazin erscheint erstmals parallel zur gedruckten Ausgabe als eigenständige App fürs Tablet.

Startschuss für **OSPlus_neo**: Das neue, kanalübergreifende Frontend für Berater und Kunden ist da.

Vor Ort: Mit der Reihe »Digitaler Wandel« startet eine neue Interviewserie mit Sparkassen vor Ort. Erster Gastgeber ist die Sparkasse Paderborn-Detmold, der Titel heißt »Besuch in der Zukunftswerkstatt«.

Zwei Seiten, eine Medaille: Aus den beiden Rubriken »Lösungen« und »Praxis« wird, na klar, die Rubrik **»Lösungen & Praxis«**. Hier kommen viele Stimmen aus den Sparkassen und von Verbundpartnern zu Wort – und das soll auch so bleiben.

Immer schön im Rahmen bleiben: Das neue Titelbild-Design des ITmagazins mit dem weißen Rahmen erscheint.



Ebenfalls ab diesem Jahr schauen wir regelmäßig über den Atlantik. Mit »**Message from Silicon Valley**« startet die regelmäßige Kolumne von Gastautor Pascal Finette aus den USA zu allen Themen rund um Digitalisierung, Innovation und Zukunft.

MESSAGE FROM
SILICON VALLEY



2019

Moin aus Hamburg! Auch aus der Elbmetropole kommt ab sofort eine Kolumne. Mit »Inside S-Hub« berichtet der Sparkassen Innovation Hub über neue Ideen, Studien und Veranstaltungen.

2020

Die FI liefert viele Zahlen – doch welche ist der Redaktion besonders aufgefallen? Die Reihe »Zahl des Monats« liefert ab sofort ... neue Zahlen.

Nachhaltig verändert: Seit Mitte des Jahres wird das ITmagazin auf Papier aus verantwortungsvollen Quellen (FSC-Zertifikat) **klimaneutral gedruckt** (www.klima-druck.de).

Dafür kommt niemand extra ins Büro: Die Ausgabe 2 in diesem Jahr ist die erste Ausgabe, die komplett aus dem Homeoffice erstellt wurde – Covid-19 verändert vieles.

2021

Das erste Editorial mit **Andreas Schelling**, dem neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung der FI, erscheint.

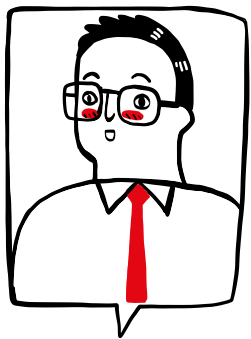
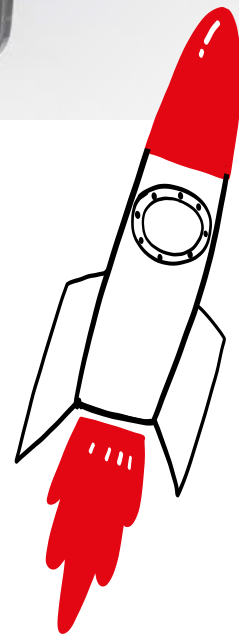


2022

Das ITmagazin wird 20 Jahre alt! Eine gute Gelegenheit, nicht nur zurück, sondern auch nach vorn zu schauen. Das Kundenmagazin der Finanz Informatik bekommt zum Jubiläum einen neuen, zugleich vertrauten Namen: »FI-Magazin«. Für die Leserinnen und Leser ändert sich wenig – viele nennen es ohnehin bereits so.

...

Völlig neu ist dagegen der **Online-Auftritt** des FI-Magazins. Aktueller, vielfältiger und vernetzter sind ab Mitte April Informationen aus der FI, der Sparkassen Finanzgruppe und der digitalen Welt zu finden. Unter der neuen Adresse www.fi-magazin.de ist das FI-Magazin auf allen Geräten (»Devices«) lesbar und enthält viele kleine Überraschungen, über die wir demnächst ausführlicher berichten werden.



»Den Dialog mit unseren Kunden weiter pflegen.«



Michael Schürmann,
Geschäftsführer Vertrieb und Beratung
der Finanz Informatik

FI-Magazin: Herr Schürmann, das ITmagazin ist in diesem Jahr 20 Jahre alt – welche Rolle und welche Aufgaben nimmt es seit zwei Jahrzehnten für unsere Kunden wahr?

Michael Schürmann: Als die erste Ausgabe des ITmagazins 2002 erschien – als neues Kundenmagazin der seinerzeit neu formierten Sparkassen Informatik – waren die Aufgaben klar definiert. Es sollte über neue Produkte informieren, auf interessante Veranstaltungen hinweisen, strategische Überlegungen des Unternehmens transparenter machen und vor allem Zusammenhänge aufzeigen. Wenn man das auf eine kurze Formel bringen möchte: informieren, orientieren, aber auch unterhalten.

Das gilt natürlich im Prinzip für jedes Kundenmagazin. Wir wollten von Anfang an über neue Möglichkeiten und Veränderungen informieren, wir wollten zusammenhängende Entwicklungen nachvollziehbar darstellen und das Ganze möglichst so, dass unsere Kunden das Heft gern mehrmals in die Hand nehmen und immer wieder etwas Neues entdecken.

Auch 2022 und in den kommenden Jahren bleibt unser Ziel und unser Anspruch derselbe: Die Themen, die unsere Kunden interessieren bzw. die für sie wichtig werden könnten, mit verschiedenen Artikeln und Beiträgen informativ darzustellen. In einer Form, sprich Layout, die neugierig macht und den Austausch fördert.

FI-Magazin: In 20 Jahren hat sich vieles verändert. Wie hat sich aus Ihrer Sicht der Dialog mit unseren Kunden in dieser Zeit (weiter-)entwickelt?

Michael Schürmann: Ich habe ja dargestellt, dass sich an den übergeordneten Aufgaben und Zielen unseres Kundenmagazins so viel nicht verändert hat. Was sich jedoch deutlich gewandelt hat, sind die Wege zu unseren Kunden und umgekehrt. 2002 erschien das ITmagazin ausschließlich in einer gedruckten Version, dazu gab es eine Version als pdf-Datei zum Herunterladen. Seit 2014 gibt es die App »ITmagazin«, ausschließlich für Tablets mit iOS oder Android. Mehr als 4.000 Nutzerinnen und Nutzer haben diese App bis heute auf ihr Gerät heruntergeladen und lesen dort das ITmagazin.

Seit 2018 gibt es das ITmagazin zusätzlich als Online-Ausgabe im Internet, lesbar auf jedem Gerät und damit auch auf jedem Smartphone. Je nach Themenschwerpunkt verzeichnen wir dort bis zu mehrere Tausend Seitenaufrufe pro Monat. Das freut uns natürlich und ist zugleich ein Ansporn, immer wieder zu schauen, wo wir uns noch verbessern können – Stillstand ist eben keine echte Strategie.

Eine interessante Entwicklung ganz anderer Art möchte ich jedoch hervorheben: Die Struktur der Abonnenten des ITmagazins hat sich deutlich verändert. Waren wir 2002, zum Start, bei Fach- und Führungskräften und dort vor allem bei den IT- und Orgaleitern in den Sparkassen »gesetzt«, so sprechen wir heute auch viele junge Kolleginnen und Kollegen aus allen Bereichen des Vertriebs in den Instituten an. Für das Magazin immer wichtiger ist zudem die Zielgruppe »Vorstand« geworden, da strategische IT-Themen und alles rund um OSPlus in den letzten Jahren stark in den Fokus der Vorstände in den Sparkassen gerückt ist. Das alles freut mich besonders vor dem Hintergrund, dass wir in den letzten Jahren die Themenvielfalt im ITmagazin erweitert haben und dies offensichtlich von den Leserinnen und Lesern auch honoriert wird.

FI-Magazin: Welche Rolle sollte ein Kundenmagazin zukünftig einnehmen und was bedeutet das konkret für das ITmagazin?

Michael Schürmann: Wenn sich die Kundenbedürfnisse ändern – und das tun sie ständig –, dann müssen wir uns auch entsprechend verhalten und daran anpassen. Das gilt für die Finanz Informatik im Allgemeinen und das gilt für unser Kundenmagazin im Besonderen. Wir müssen die Kommunikation, den Dialog mit unseren Kunden weiter pflegen und dafür sorgen, dass keine relevanten Informationen auf der Strecke bleiben.

Da habe ich den Anspruch an uns, dass wir offen sind, neugierig bleiben und vor allem nicht stehen bleiben, sondern aktiv und kreativ sind, um auch einmal neue Wege zu gehen. Das ist beileibe nicht allein die Frage, ob man das ITmagazin digital oder gedruckt liest, sondern wie wir die Informationsbedürfnisse unserer Kunden erfüllen.

Den Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen heißt dabei konkret, dass wir wie bisher – oder eben zukünftig noch viel stärker – aus der Perspektive der Sparkassen auf Prozesse und Produkte schauen: Was war gut? Und wo können, wo müssen wir noch besser werden?

Diese Herausforderung sehe ich als Chance, bisherige Arbeitsweisen zu überdenken und manche Abläufe zu verbessern. Ein kleines Beispiel dazu: Zukünftig wird aus dem »ITmagazin« das »FI-Magazin« – um noch klarer den Bezug zum Absender, dem Digitalisierungspartner der Sparkassen-Finanzgruppe, zu unterstreichen und zugleich die Marke »FI« zu stärken. Und, nebenbei bemerkt, viele unserer Leserinnen und Leser nennen uns im internen Sprachgebrauch bereits so.

FI-Magazin: Generell verändert sich unser aller Leseverhalten – das gedruckte Heft wird nach wie vor genutzt, doch digitale Formate holen stark auf. Wie könnte das in den nächsten fünf Jahren aussehen?

Michael Schürmann: Wir haben in den letzten zwei Jahren in der Corona-Pandemie erlebt, wie schnell sich gewohnte Abläufe verändern können oder sogar müssen. Prognosen über einen längeren Zeitraum werden dadurch nicht leichter. Dennoch: Ich bin überzeugt, dass auch gedruckte Kundenmagazine ihren Platz behalten werden – und das ist für mich keine Frage der Auflagenhöhe.

Offensichtlich befinden wir uns auch hier in einer Art Übergangszeit. Man wird sehen, wie sich die verschiedenen Kanäle weiterentwickeln und welche neue Rolle sie einnehmen werden.

Was heißt das für uns? Ein Kundenmagazin, das optisch ansprechend ist, das informiert und unterhält, das Zusammenhänge benennt und in einem größeren Kontext nachvollziehbar einordnet, wird auch in gedruckter Form seinen Platz behalten. Bisher hat auch noch kein neues Medium ein altes komplett verdrängt – trotz Internet erfreut sich das gedruckte Buch großer und sogar steigender Beliebtheit.

Was sich aber definitiv ändert, ist das Nutzungs- und Leseverhalten: Bei der schnellen, aktuellen Information sind Social-Media-Kanäle und Online-Formate unübertroffen. Ob man sich aber nach drei Tagen oder drei Wochen noch gut daran erinnert? Da bleibe ich doch skeptisch und denke, dass die langsameren, aber unaufgeregten Kommunikationskanäle in der gedruckten Form eine wichtige Rolle behalten werden.

FI-Magazin: Zum Schluss deshalb die Frage: Wie lesen Sie persönlich am liebsten, Herr Schürmann?

Michael Schürmann: Aktuelle Themen und News lese ich heute durchgehend digital. Das gilt für Politik- und Wirtschaftsnachrichten in den Online-Portalen bekannter Medien, das gilt aber inzwischen genauso für die schnelle Information innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe und der FI selbst.

Wenn ich mehr Zeit und Ruhe habe, greife ich nach wie vor zu einem guten Buch oder genieße es, eine gedruckte Tageszeitung zu lesen.

FI-Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

NEU



*und doch
vertraut*

Die App »Sparkasse« ist die am häufigsten und am besten bewertete App im Finanzumfeld. Denn mittlerweile ist für den größten Teil der Kunden das Mobile Banking der schnellste und der direkte Kanal zu ihrer Sparkasse.

Mitte März startete der Rollout der neuen App »Sparkasse« mit wesentlichen Neuerungen. Bis zum Jahresende kommen weitere Updates mit neuen Funktionen und Erweiterungen hinzu. Doch was genau hat sich bereits im ersten Schritt gegenüber der vorherigen Version geändert?

Wichtige Services und Produkte stets im Blick

Neue Navigations- und Bedienelemente und das frische und aufgeräumte Design sorgen für noch bessere Benutzbarkeit der App. In der Navigation entfällt die bisherige sogenannte Burgernavigation.

Die neue Tab-Bar-Navigation am unteren Bildschirmrand erlaubt den Zugriff auf die wichtigsten App-Inhalte. Für die Anwender wirkt das neu und gleichzeitig vertraut, wird damit doch ein bekanntes Bedienelement, das auch von anderen populären Apps wie WhatsApp, YouTube oder Amazon genutzt wird, aufgegriffen. Für die Nutzerinnen und Nutzer sind die wichtigen Einstiege in das Produktangebot und Services der Sparkasse künftig stets sichtbar und leicht erreichbar.

Personalisierbare Finanzübersicht

Anstelle der optionalen Startseite und des Finanzstatus sorgt nun die neue Finanzübersicht schnell und einfach für Transparenz. Sie ist somit die zentrale Einstiegsfläche, über die die Nutzerinnen und Nutzer alle eingerichteten Konten finden und alle wichtigen Funktionen aufrufen können. Einzelne Giro-, Spar- und Darlehenskonto sowie Depots können dort nach Kontoinhaber oder Kontoart sortiert angezeigt oder auch nach eigenen Wünschen in der Sortierung verschoben werden. Bei Nutzung der Multibankingfähigkeit der App werden hier auch die Fremdbankkonten dargestellt.

Einheitlichkeit ist in

Das Design der Version 6.0 der App Sparkasse ist Teil des »Neuen Banking Frontends« (NBF), das bereits seit August 2021 mit ausgewählten Instituten in der Internet-Filiale (IF) pilotiert wurde. Internet-Filiale und die App Sparkasse treten somit ab 2022 sukzessive in gleicher Designsprache auf.

Light- und Dark-Mode für Mobile Banking rund um die Uhr

Ein zu heller oder dunkler App-Bildschirm gehört mit der Einführung des Light- und Dark-Mode der Vergangenheit an. Die Benutzeroberfläche erscheint dann entweder als weiß oder schwarz. Dadurch werden die Augen nicht mehr geblendet. Bei Mobilgeräten mit OLED-Display sorgt der Betrieb im Dark-Mode zudem für einen geringeren Akkuverbrauch.

Ausgezeichnete Sicherheit und Nutzerfreundlichkeit

Die App Sparkasse wurde in der Ausgabe 2/2022 der Zeitschrift Finanztest zum Sieger unter den Multibanking-Apps gekürt. Sie ist mit mittlerweile 17 Testsiegen und einer hohen Kundenzufriedenheit in den App-Stores mit ihren mehr als 12 Millionen aktiven Nutzern Apps Marktführer bei den Multibanking-Apps.

Die App Sparkasse überzeugte die Finanztest-Jury durch umfangreiche Funktionen und eine einfache Bedienbarkeit, zum Beispiel der Autovervollständigung bei Überweisungen. In puncto Datenschutz wurde sie zudem als besonders sicher bewertet.

Nutzerbedürfnisse im Fokus

Einer der Erfolgsfaktoren der Sparkassen-App: Sie wird fortlaufend in agiler Arbeitsweise unter Einbeziehung von Endkunden (durch Nutzertests) weiterentwickelt. Neuerungen können so schnell und entlang der Nutzerbedürfnisse umgesetzt werden. Mit diesem nutzerorientierten Ansatz realisieren die FI und die Tochtergesellschaft Star Finanz zusammen mit dem DSGVO und den Projektpartnern Deutschlands erfolgreichste Banking-App.



**Multibanking-Apps für alle Konten –
Testbericht online lesen unter:**
www.test.de



**Hintergründe zur neuen App »Sparkasse«
in unserem Podcast »AllesDigital?!«.**
www.f-i.de/News/Mediathek

**Die neue App »Sparkasse«
überzeugt im modernen Look
und mit intuitiver Bedienung**



Die Zukunft des Filialvertriebs



Einfach, übersichtlich und kanalübergreifend: OSPlus_neo bringt Kundinnen und Kunden mit Beraterinnen und Beratern zusammen und schafft ein einzigartiges Beratungserlebnis auf beiden Seiten. Mit Unterstützung des DSGVO, der Regionalverbände, der Sparkassenakademien und der Finanz Informatik machen sich Institute nun auf »den Weg zur OSPlus_neo-Geschäftsstelle«.

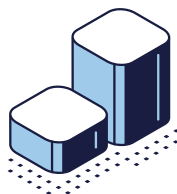
Dass die Digitalisierung sowie neue Technologien das Kundenverhalten fundamental verändert haben, ist bei weitem keine neue Erkenntnis. Fakt ist jedoch, dass sich durch die Corona-Pandemie die Entwicklung noch weiter verstärkt hat. Die Erwartungen an ein umfassendes Beratungsangebot, intuitiv bedienbare Services und einfache Produktabschlussmöglichkeiten über alle Vertriebskanäle sind so groß wie nie zuvor. Um auf das veränderte Kundenverhalten erfolgreich reagieren zu können, bietet die Finanz Informatik mit OSPlus_neo ein kanalübergreifendes Frontend und Prozesse, die es den Beraterinnen und Beratern noch einfacher machen, die vertrieblichen Herausforderungen zu meistern.

Reibungslose Prozesse im Fokus

Mit der OSPlus_neo-Geschäftsstelle wird das Ziel verfolgt, dass Beraterinnen und Berater in den Filialen zukünftig ausschließlich mit OSPlus_neo-Prozessen, also »neo-only«, arbeiten und keine Systemsprünge mehr zum OSPlus-Portal erforderlich sind. Das ermöglicht Effizienz sowie Schnelligkeit im Vertrieb und bietet mehr Zeit für die Beratung, um noch stärker auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen zu können. Im Mittelpunkt stehen dabei die privaten sowie gewerblichen Kundenprozesse, die durch die Beraterinnen und Berater stationär oder digital mittels Screen-Sharing angewandt werden.

Stetiger Ausbau des Angebots

Mit Durchführung des Basis-Rollouts für das Privatkundengeschäft zwischen 2016 und 2018 wurde für alle Sparkassen der Grundstein der OSPlus_neo-Nutzung gelegt. Seitdem erweitert die Finanz Informatik sukzessive das Angebot neuer Prozesse. Insgesamt stehen den Instituten mittlerweile über 150 OSPlus_neo-Prozesse zur Verfügung. Auch im Laufe dieses Jahres wird das Angebot stetig ausgebaut – geplante Weiterentwicklungen in der Ereignisbearbeitung, die Kommunikationscenter-Beratersicht sowie die automatische Vertriebserfolgserfassung runden das Angebot an OSPlus_neo-Prozessen ab.



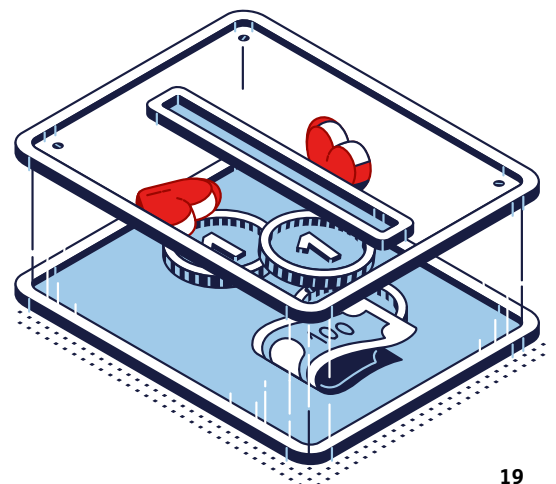
Gemeinsam zum Erfolg

Sowohl der DSGVO, die Regionalverbände als auch die FI unterstützen die Sparkassen dabei, den weiteren Weg zur OSPlus_neo-Geschäftsstelle, welche ausschließlich OSPlus_neo-Prozesse für Beratung & Vertrieb nutzt, erfolgreich anzugehen und umzusetzen. FI-seitig werden Institute in 2022 insbesondere dabei unterstützt, verfügbare Prozesse einzuführen, die bisher nicht im Einsatz und für die Erreichung des Zielbilds wichtig sind.

Die Analyse der Einsatzlücken bzw. des Einsatzpotenzials, die Planung und Umsetzung der Einführung fehlender OSPlus_neo-Prozesse sowie eine konsequente Deaktivierung von OSPlus-Portal-Prozessen spielen hier natürlich eine besondere Rolle.

Dabei wird jedes Institut von einem festen Ansprechpartner der FI begleitet. In gemeinsamen Gesprächen wird ein individueller Fahrplan pro Institut festgelegt und sukzessive an der Erreichung des Ziels »neo-only« gearbeitet. Themenbezogene Workshops sowie das Angebot einer erweiterten Einführungsunterstützung lassen keine Wünsche mehr offen.

Parallel dazu bietet die Finanz Informatik eine intensive Begleitung bei der Einführung von besonders relevanten Prozessen wie der Produktneutralen Förderberatung, der Vertrieblichen Startseite, der Baufinanzierung 2.0 sowie des Privaten Finanzkonzeptes.





Kamilla Zak
Expertin
Omnikanalentwicklung



Hamburger Sparkasse
Ecke Adolphsplatz/Gr. Burstah · 20457 Hamburg
Bilanzsumme: 59,9 Mrd. Euro
www.haspa.de



Jörg Häusler
Abteilungsleiter Kunden-
und Produktmanagement



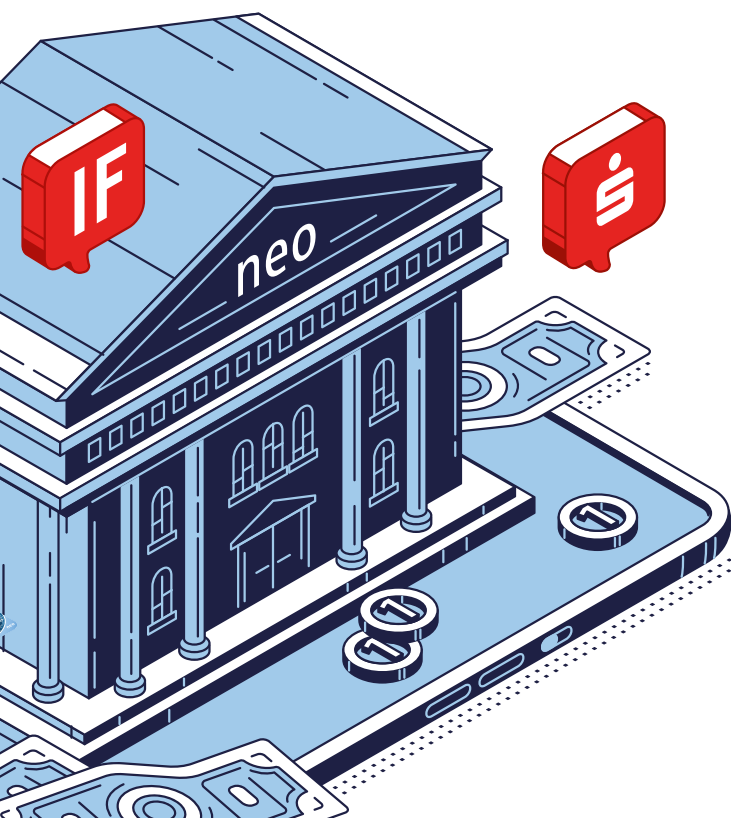
Berliner Sparkasse
Alexanderplatz 2 · 10178 Berlin
Bilanzsumme: 52 Mrd. Euro
www.berliner-sparkasse.de



Für die optimale staatliche Förderung: Produktneutrale Förderberatung

Die Produktneutrale Förderberatung ist die Lösung, wenn es um staatliche Förderungen und Unterstützung des Arbeitgebers zu Altersvorsorge- und Vermögensaufbauprodukten geht: Der Prozess ermittelt schnell, übersichtlich und kundenindividuell die gesetzlichen Fördermöglichkeiten.

Die in 2021 gestartete Einführungsunterstützung wird auch in diesem Jahr fortgesetzt. Sparkassen, die die Lösung noch nicht im Einsatz haben, können sich auf ein Rundum-Sorglos-Paket freuen: Neben zielgerichteten Webinaren gibt es weitere nützliche und wissenswerte Inhalte, wie z.B. ein Web-Based-Training, einen Produktfilm oder einen Webcast.



Für den perfekten Überblick: Vertriebliche Startseite

Die Vertriebliche Startseite ist ab sofort der Dreh- und Angelpunkt im Beratungsalltag. Mit ihr sehen die Beraterinnen und Berater auf einen Blick, welche Tätigkeiten aktuell anstehen und welche vertrieblichen Impulse vorhanden sind. Noch bis Juni 2022 erfolgt der Rollout zur Vertriebllichen Startseite, an dem sämtliche Institute teilnehmen. Von den Vorteilen der Vertriebllichen Startseite ist auch Kamilla Zak, Expertin Omnikanalentwicklung der Hamburger Sparkasse, überzeugt: »Für uns als Haspa war die Vertrieblliche Startseite ein großer Meilenstein Richtung OSPlus_neo-Geschäftsstelle. Größter Mehrwert aus unserer Sicht: Alle Anwendungen in einem Cockpit. Kaum bis gar keine Medienbrüche. Beraterinnen und Berater haben alle ihre wichtigen To-dos auf einen Blick und können ihren Tag gut strukturieren. Die Anwendung bedeutet zeitgleich natürlich eine Routineänderung für die Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb. Das begleiten wir mit entsprechender guter Kommunikation. Weitere Schulungsmaßnahmen braucht es hierfür jedoch nicht, da die Vertrieblliche Startseite sehr intuitiv in der Anwendung ist.« Auch die Einführungsunterstützung zur Vertriebllichen Startseite findet großen Anklang. So berichtet Jörg Häusler, Abteilungsleiter aus dem Kunden- und Produktmanagement von der Berliner Sparkasse, der auch an der Entwicklung der Vertriebllichen Startseite von Beginn an intensiv mitgearbeitet hat: »Die Angebote zur Einführung wie etwa das Webinar empfanden wir als sehr hilfreich genauso wie die Kommunikation des Rollout-Büros. Durch die Umsetzung in Serien haben wir uns mit anderen Sparkassen austauschen und von ihren Erfahrungen lernen können. Mein Tipp für einführende Institute: Beschäftigen Sie sich ausreichend mit der Analyse und Zuordnung der Ereignisse. Das braucht eine gewisse Zeit, die sich aber lohnt! Wir freuen uns auf die Ausbaustufen, z.B. im Firmenkundenbereich, und weitere Zusatzfunktionen wie die Integration des Intranet Content Management (ICM) und die damit verbundene Verlinkung zu PPS. So wird der Weg zu »neo-only« im Vertrieb weiter geebnet.«



Irina Riggert
Mitarbeiterin
Vertriebsmanagement



Sparkasse Uelzen Lüchow-Dannenberg
Veerßer Str. 42 · 29525 Uelzen
Geschäftsvolumen: 2,7 Mrd. Euro
www.sparkasse-uelzen-luechow-dannenberg.de



Frederik-Roman Stormer
Leiter der Vertriebskommunikation und Steuerung



Sparkasse zu Lübeck AG
Breite Str. 18 – 28 · 23552 Lübeck
Bilanzsumme: 3,18 Mrd. Euro
www.spk-luebeck.de

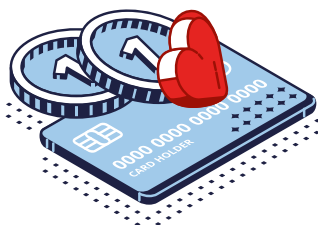
Für den Traum vom Eigenheim: Baufinanzierung 2.0

Bei der Entwicklung der Baufinanzierung 2.0 ist vor allem das Feedback der Sparkassen zur ersten Version eingeflossen – Beraterinnen und Berater sowie Sparkassenkunden profitieren gleichermaßen: von deutlich mehr Flexibilität im Beratungsgespräch und einem individuelleren Beratungsablauf durch die neue Gesprächsübersicht. Mitte Januar 2022 ist der Rollout zur Baufinanzierung 2.0 erfolgreich gestartet. Sparkassen werden umfangreich bei der Einführung bzw. beim Umstieg unterstützt.

Für ganzheitliche Beratung: Das Private Finanzkonzept

Das neue Private Finanzkonzept überzeugt mit seinem modularen Aufbau, der deutlich mehr Individualität ermöglicht. Eine Verzweigung in weitere Anwendungen wie Detailanalysen, direkte Produktabschlüsse sowie die Chance, jederzeit wieder in das Finanzkonzept zurückzukehren, sind ohne Weiteres möglich. Vor dem Start der Einführung im Januar 2022 wurde die neue Anwendung sowie das Einführungskonzept, welches gemeinsam mit DSGVO, Verbänden und Sparkassenakademien entwickelt wurde, intensiv mit ausgewählten Instituten verprobt. »Das neue Private Finanzkonzept ist eine sehr gelungene Weiterentwicklung, auf das sich auch die Beratenden freuen können«, sagt Irina Riggert von der Sparkasse Uelzen Lüchow-Dannenberg, die bei der Praxisverprobung von Anfang an dabei war. Weiterhin betont Irina Riggert: »Der Rollout und alle zur Verfügung gestellten Unterlagen sind sehr gut strukturiert, praxisorientiert und damit eine wirkliche Unterstützung. Auf unsere individuellen Fragestellungen zum Finanzkonzept und zur Administration wurde immer zeitnah eingegangen und uns wurden schnell passende Lösungen präsentiert.

Viele neo-Prozesse werden als Absprungmöglichkeit in der Beratungsübersicht angeboten, die vorherige Implementierung bei den Beratenden ist empfehlenswert.« Auch Frederik-Roman Stormer, Leiter der Vertriebskommunikation und Steuerung der Sparkasse zu Lübeck AG, ist überzeugt: »Wir waren von Anfang an begeistert: Das neue Finanzkonzept stellt die Kundinnen und Kunden mit ihren jeweiligen Bedürfnissen in den Mittelpunkt. Alle Infos auf einen Blick im Dashboard zu haben, ermöglicht jederzeit einen ganzheitlichen Blick auf die Finanzen der Kundinnen und Kunden – ob in der Beratung in der Filiale oder digital mittels Screen-Sharing. Mit dem Privaten Finanzkonzept wird ganzheitliche Beratung neu gedacht – das Finanzkonzept-Gespräch wird zu einer ganzheitlichen Betreuung unserer Kundinnen und Kunden.« Alle wichtigen Informationen zur OSPlus_neo-Geschäftsstelle sowie zur Einführungsunterstützung stehen den Instituten gebündelt im FI-Kundenportal zur Verfügung. Die »OSPlus_neo Geschäftsstelle« investiert in das Geschäftsstellennetz der Zukunft. Der Weg ist geebnet – es kann losgehen.



ProzessPlus

für Sparkassen

Der Staffelstab für
die Prozessproduktion
ist übergeben!



Zum 01.01.2022 wurde der Finanz Informatik, dem Digitalisierungspartner der Sparkassen-Finanzgruppe, der Staffelstab für die Verantwortung zur Fortführung und Weiterentwicklung von ProzessPlus für Sparkassen (kurz: PPS) übergeben. Eine hohe Kundenorientierung und Prozessqualität, eine frühzeitige Bereitstellung sowie eine stringente Verbindlichkeit sind die maßgebenden Gestaltungsfaktoren der zukünftigen Prozessfestlegungen.

Wie schafft man es, mit immer weniger Aufwand das gleiche oder sogar ein besseres Ergebnis zu erreichen? Die Antwort darauf ist in vielen Wirtschaftsbranchen recht eindeutig: effizienter werden, Standards setzen. Auch Sparkassen haben mit den Standardprozessen, wie sie PPS zur Verfügung gestellt werden, die Chance, auf wachsenden betriebswirtschaftlichen Druck zu reagieren. Die Institute sollen sich mehr um die Kunden statt um die notwendigen Prozesse kümmern können – das war von Anfang an das Motto der an PPS beteiligten Partner.

Der Weg dahin ist in der Sparkassen-Finanzgruppe bereits 2014 angestoßen worden und tritt 2022 mit der Staffelstabübergabe an die Finanz Informatik (FI) in eine neue Phase ein: Mit »ProzessPlus für Sparkassen 2.0« (PPS 2.0) wird die FI neben der bisherigen Anwendungs- nun auch die damit verzahnte Prozessentwicklung für die Sparkassen gestalten.

Start des Prozessmanagements – ein kurzer Blick zurück

Wie bekommen wir gleichförmige Prozesse in Sparkassen standardisiert? Diese Frage hat in der Sparkassen-Finanzgruppe eine lange Historie. 2010 wurden im Rahmen des DSGVO-Projekts »Modell S (Stab)-Organisation« erstmals die konzeptionellen Grundlagen für das Prozessmanagement der Sparkassen gelegt. Die Prozesse sollten so ausgeliefert werden, dass sie effizient ausgestaltet sind, dabei regulatorisch den Mindestanforderungen entsprechen und ohne zusätzlichen Einführungsaufwand zu nutzen sind.

Aus ersten regionalen Initiativen (»EOS«, R4plus«) entstand 2014 die verbandsübergreifende Initiative »ProzessPlus für Sparkassen (PPS)«, die im ProzessPlusCenter (PPC) des DSGVO koordiniert wurde. Das PPS-Produktionsmodell wurde vom freiwilligen Engagement von Regionalverbänden und von über 160 Sparkassen und Verbundunternehmen getragen.

PPS-Prozesslandkarte sorgt für Übersicht

Die PPS-Prozesslandkarte hat sich als zentraler, bundesweit einheitlicher Standard etabliert. Sie bildet einen Ordnungsrahmen für Prozesse, für PPS-Produktionsstrukturen und für die Kommunikation im Zusammenhang mit allen prozessualen Aufgaben. Sie stellt Standardprozesse sowohl für das Kundengeschäft (rund 670) als auch für die internen Steuerungs- und Unterstützungsprozesse (rund 590) zur Verfügung. Ende 2020 wurde die komplette Abdeckung der Prozesslandkarte erreicht. Die dort definierten Standardprozesse richten sich nach den strategischen Empfehlungen in der Sparkassen-Finanzgruppe und den regulatorischen Mindestanforderungen und basieren auf dem für alle Sparkassen verfügbaren IT-Angebot der FI.

Die PPS-Dokumentationen sind die Grundlage für die schriftlich fixierte Ordnung der Sparkasse. Sie enthalten alle für die Umsetzung in den Instituten erforderlichen Informationen. Darüber hinaus können viele zu den PPS-Prozessen korrespondierenden Anwendungen im OSPlus in der sogenannten »PPS-Mustersparkasse« der Finanz Informatik in der Schaufensterfunktion erlebt werden. Im Ergebnis können Sparkassen PPS-Prozesse mit überschaubarem Aufwand übernehmen. Seit November 2020 werden die PPS-Ergebnisse spätestens zum Release-Einsatztermin veröffentlicht. 2021 wurde damit begonnen, in Abhängigkeit von Prozessrisiken Empfehlungen zum prozessbezogenen Internen Kontrollsystem (IKS) mit Fokus auf die operationellen Risiken zu ergänzen.





Übergang zur FI – Ausbau der PPS-Leistungsziele

Um für die Sparkasse dauerhafte und verbindliche Mehrwerte zu schaffen, sind die Leistungsziele von PPS intensiv beleuchtet und entlang einer Kundenorientierung ergänzt oder neu definiert worden. Die Basis dieser Entwicklungen bildet die gemeinsam mit den Sparkassen und Verbänden entwickelte Vision für PPS 2.0, auf deren Fundament die Leistungsziele aufbauen. Maßgeblich ist die konsequente Orientierung an den Bedürfnissen unserer Kunden. Konkret heißt das u. a.:

- Wir entwickeln unsere bankfachlichen End-2-End-Prozesse multikanalfähig und binden unsere Kunden frühzeitig ein.
- Wir haben die digitalen Anforderungen unserer Kunden im Fokus und schaffen durch schlanke, fallabschließende Abläufe eine effiziente Prozessgestaltung.
- Wir gestalten die Prozesse im Kontext der regulatorischen Anforderungen und liefern den Sparkassen aufsichtsrechtlich konforme Prozessdokumentationen aus.

Zu PPS 2.0 gehören noch weitere definierte Leistungsziele, auf die sich die Sparkassen sukzessive freuen können. Das bisherige Modell mit sehr engagierten Freiwilligen kann die Erreichung dieser Leistungsziele in Verbindung mit einer steigenden Nachfrage nicht mehr abbilden. Als Digitalisierungspartner der Sparkassen hat die FI ab 2022 die Verantwortung für die Erstellung der PPS-Prozesse entlang der neuen Leistungsziele übernommen, um diese noch enger als bisher in die Weiterentwicklung des OSPlus zu integrieren. Das Ziel ist, dass künftig möglichst alle Sparkassen PPS und die dazugehörigen OSPlus-Anwendungen umfassend einsetzen.

Was heißt das konkret für die Sparkassen?

Um noch zielgerichteter als bislang kundenorientierte Prozesse zu entwickeln und einzusetzen, baut die FI die PPS-Einheit seit einigen Monaten sukzessive auf. Die FI-Governance – eine auf die Prozesslandkarte ausgerichtete Projektstruktur – wird 2022 umgesetzt und das Auftragsbuch 2023 wird in dieser neuen Struktur erstellt. Neu ist auch, dass die Prozessdokumentationen für APA-Projekte spätestens mit dem Bereitstellen des OSPlus-Release auf der Schulungsumgebung über PPS_neo ausgeliefert werden soll.



Julia Koch
Geschäftsführerin,
Finanz Informatik

»Bundesweites freiwilliges Engagement, über 500 Kolleginnen und Kollegen und über 1.200 Prozesse. Wir sind stolz darauf, dass die Sparkassen ihrem Digitalisierungspartner das Vertrauen aussprechen, dieses umfassende Werk weiterzuentwickeln. Durch die Verzahnung von Prozess- und Anwendungsentwicklung werden wir dem Ziel Kundenbegeisterung noch stärker Rechnung tragen.«

Insbesondere wurde für alle endkundenrelevanten Produktentwicklungen und Projekte UX-Tests und -optimierungen durchgeführt. Das bedeutet, dass mit der durchgängigen Betrachtung der »User Experience« (UX) bereits bei der Entwicklung eines neuen Produkts kundenrelevante Faktoren mit einfließen. Diese werden in der laufenden Prozessentwicklung stetig überprüft und optimiert. Ein wesentliches Ziel nach der Staffelstabübergabe an die FI bleibt natürlich, die Einführung neuer Prozesse zu optimieren. Zum einen, um den Aufwand in den Sparkassen deutlich zu reduzieren. Zum anderen, um die vielen interessanten Anwendungen und Lösungen der Sparkassen-Finanzgruppe schnell und überall anbieten zu können.





Wolfgang Zender

Verbandsgeschäftsführer des Ostdeutschen Sparkassenverbandes (OSV) und Vorsitzender der Verbandsgeschäftsführerbesprechung (VGF)

»Die Regionalverbände engagieren sich seit vielen Jahren als Treiber der Prozess- und IT-Standardisierung. Nach bundesweiter Akzeptanz der Standards für einheitliche und optimierte Sparkassenprozesse im Jahr 2014 und der Integration des Werkzeugs PPS_neo ins Basisangebot der Finanz Informatik im Jahr 2019 erfüllt es mich mit großem Stolz, dass mit der Verankerung von PPS 2.0 in der ab dem Jahr 2022 eigens geschaffenen Prozess-Einheit die Erfolgsgeschichte institutionalisiert weitergeführt wird. So sichern wir dauerhaft Mehrwerte für die Sparkassen und ihre Kunden und ermöglichen verlässlich, Kosten abzubauen.«



Dr. Joachim Schmalzl

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied,
DSGV

»Weniger ist mehr!
Inzwischen herrscht Einigkeit, dass Standardisierung der richtige Weg ist. Nur mit aufsichtsrechtlich konformen Standards, die einfach umzusetzen sind, können wir Sparkassen von mühevoller Detailarbeit entlasten. Mit der PPS-Einheit in der FI wachsen Prozesse und Anwendungen noch stärker zusammen, so dass eine stringendere Bereitstellung von Standardprozessen für die Sparkassen möglich wird.«





Starke Basis

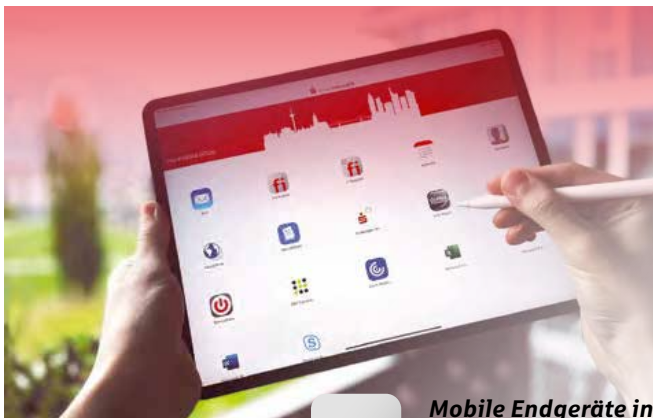
für »my mobile office«

Die Infrastruktur für das FI-Produkt »Mobile Services: my mobile office« wurde deutlich ausgebaut – und ist damit leistungsfähiger, noch ausfallsicherer und kann schneller mit Updates versorgt werden.

Diese Zahlen sprechen für sich: In nur **7 Monaten** migrierten **402 Institute** mit über **72.000 mobilen Endgeräten** auf die neue Mobile-Services-Infrastruktur der Finanz Informatik (FI). Damit hat die FI in enger Zusammenarbeit mit den beteiligten Instituten die insgesamt 24 Serien im November vergangenen Jahres erfolgreich abgeschlossen. Notwendig wurde diese umfangreiche Migration, um unter anderem die Ausfallsicherheit zu optimieren. Denn mobile Endgeräte haben über die letzten Jahre immer mehr an Bedeutung gewonnen: Die Anzahl hat sich deutlich erhöht und sie werden im beruflichen Alltag immer wichtiger.

Die Finanz Informatik hat deshalb die Infrastruktur auf weitere Systeme ausgeweitet und die nutzenden Institute hierauf verteilt. Dies erhöht die Ausfallsicherheit und schafft mehr Flexibilität bei erforderlichen Updates. Weiterer Vorteil: App-Updates über den internen AppStore Apps@Work werden noch schneller auf die mobilen Endgeräte verteilt. Außerdem können nun neue Features und Funktionen noch besser pilotiert werden, um sie dann mit allen »Lessons learned« den weiteren Nutzergruppen optimiert zur Verfügung zu stellen.

Bei der Größe und dem Umfang dieser Migration war eine gute Vorbereitung unabdingbar. Sie umfasste zum Beispiel eine Webinar-Reihe für die Administratoren der Institute sowie ein Anleitungsvideo für die Nutzer selbst. Der Aufwand hat sich ausgezahlt: 97 Prozent aller Geräte wurden erfolgreich über den sogenannten »Onboarder« migriert. Das heißt, die Institutsmitarbeiter haben selbstständig den Migrationsprozess anhand der Schritt-für-Schritt-Anleitung durchlaufen und erfolgreich abgeschlossen – ohne weitere Nacharbeiten und ohne einen aufwändigen Begleitprozess im Hintergrund.



Mobile Endgeräte in einer leistungsfähigen und sicheren Umgebung nutzen: mit dem FI-Produkt »Mobile Services: my mobile office« – kurz mymo.



Katrin Pekrul
SB IT-Administratorin



Sparkasse Vogtland
Konturhof 2 · 08527 Plauen
Bilanzsumme: 3,56 Mrd. Euro
www.sparkasse-vogtland.de

»Die Migration in unserem Hause lief sehr gut. Ein Großteil der Kolleginnen und Kollegen haben den Prozess ohne Unterstützung durchlaufen. Das Team der »Rollout Migration« stand mir immer schnell zur Unterstützung zur Seite. Vielen Dank dafür!«

mymo macht mobil

Mit dem Produkt »Mobile Services: my mobile office«, kurz mymo, ermöglicht die FI den Instituten, mobile Endgeräte in einer leistungsfähigen und sicheren Umgebung zu nutzen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben jederzeit ihre aktuellen E-Mails, Kontakte und Kalendereinträge sowie weitere wichtige Informationen ihres Instituts parat. Und sie können ihre Kunden mobil beraten – mit Apps wie zum Beispiel OSPlus_neo.

Die Übertragung der Daten findet verschlüsselt statt. Weitere Sicherheit bietet unter anderem eine sogenannte Containerlösung: Der Zugriff auf geschäftliche Daten kann nur über autorisierte und gemanagte Apps erfolgen. Außerdem ermöglichen die verschiedenen Container überhaupt erst eine Trennung zwischen privater und dienstlicher Nutzung eines Gerätes.





Bodo Kranzusch
MDM-Admin




Sparkasse KölnBonn
Hahnenstr. 57 · 50667 Köln
www.sparkasse-koelnbonn.de
Geschäftsvolumen: 28,25 Mrd. Euro

»Die Migration war gut vorbereitet und die Infos dazu sehr gut. Einzelne Problemfälle konnten schnell unmittelbar mit dem Migrationsteam gelöst werden. Insgesamt wurde hier sehr lösungsorientiert gehandelt, um den Prozess im Zeitrahmen abzuschließen. Uns hat die Flexibilität des Teams sehr gut gefallen.«

> Auch an die Administratorinnen und Administratoren der nutzenden Institute ist gedacht: Mit der »MobileIron Delegated Administration« (kurz: MIDA) erhalten sie ein übersichtliches Dashboard mit allen Geräten des Institutes sowie den Zugriff auf alle wichtigen Einstellungen der Endgeräte.

mymo kann mehr

Im vergangenen Jahr hat die FI »mymo Print« möglich gemacht: User können Dokumente und Bilder jederzeit und überall an die zentrale Druck-Infrastruktur ihres Institutes senden und nach einer Authentifizierung den Druck auslösen. Dies stellt eine ideale Ergänzung zu der systemeigenen AirPrint-Lösung der iOS-Geräte dar.

Außerdem neu in 2021: Mit »On: Mobile Delegate« können Stellvertretende und Sekretärinnen und Sekretäre sowie weitere Office_neo-User sowohl auf freigegebene Postfächer und Kalender anderer Mitarbeitenden zugreifen, als auch auf Gruppenpostfächer. Dies erleichtert die Zusammenarbeit im Team deutlich. 

Und was kommt in 2022?

Managed Apple TV

+ Verwalten von Apple-TV-Geräten über das MDM-System von mymo. Zentrale Einstellungsmöglichkeit von WLAN-Zugängen, Apps und Benutzergruppen (geplant für Quartal 1/2022).

On Mobile Cloud

+ Mit der neuen App besteht die Möglichkeit auf On Cloud und On Teamroom mobil zuzugreifen. Die App bietet viele neue Funktionen, wie Zugriff auf geteilte Inhalte, Favoritenliste, Polaris-Office und verbesserte PDF Annotation (geplant für Quartal 2/2022).

Kerberos Authentifikation

+ Aufruf von Webseiten mit Kerberos-Unterstützung von mobilen Endgeräten ohne Eingabe von Benutzername und Kennwort (z. B. On Cloud, On Teamroom). Die Eingabe des Kennwortes ist nur noch einmalig je Passwortwechsel notwendig (geplant für Quartal 3/2022).

mymo – ein Baustein in der Digitalisierung der Sparkassen.

Mehr Infos im FI-Kundenportal

(Pfad: Produkte/Netze und dezentrale Systeme / Mobile Services – mymo)




Mit der installierten Onboarder-App konnten die Mitarbeiter selbstständig die Migration ihres mobilen Endgeräts auf die neue Infrastruktur durchführen.



Kompakt informiert


Was gibt es an Highlight-Themen in 2022 für den Vertrieb in Sparkassen? Mit der digitalen Veranstaltung »FI-Compact« informierte die Finanz Informatik (FI) Anfang Januar rund 800 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus der Sparkassen-Finanzgruppe. Aus den Videostudios der FI in Frankfurt, Hannover und Münster erhielten sie in nur anderthalb Stunden einen Überblick über folgende Themen: OSPlus_neo-Geschäftsstelle, Baufinanzierung 2.0, Digitales Banking und digitale Lösungen für gewerbliche

Kunden. Dabei wurde jedes Thema mit einem Kurzfilm eingeleitet. Anschließend gab es live mit Moderator und Experten vertiefende Einblicke: Nutzen und Mehrwert für die Kunden, eine Erläuterung, wie die FI bei der Einführung der neuen Anwendungen oder Funktionen unterstützt und wie sie die Praxisreife sicherstellt oder sicher gestellt hat. Aufgrund der positiven Rückmeldungen prüft die Finanz Informatik derzeit eine Fortführung der Veranstaltungsreihe. 

Neu: Nachhaltigkeitsbericht 2021



Als Digitalisierungspartner der Sparkassen und Verbundunternehmen spielt Nachhaltigkeit für die Finanz Informatik eine wichtige Rolle. Basierend auf den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen (UN) liegt der Fokus auf den Bereichen Wirtschaft, Ökologie und Gesellschaft.

Die wirtschaftliche Dimension umfasst dabei eine nachhaltige Wertschöpfungskette und den Zugang und Ausbau von Finanzdienstleistungen. Auch das Schaffen qualifizierter und langfristiger Arbeitsplätze gehört in diesen Bereich. Aus ökologischer Perspektive ist eine weitere Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks geplant. Die Förderung von Diversität und Inklusion sowie der Gesundheit aller Mitarbeitenden und den Zugang zu hochwertiger (Weiter-)Bildung widmet sich der Bereich gesellschaftliche Dimension. Das Dokument steht im FI-Kundenportal zur Verfügung. 



VON FEMALE FINANCE BIS GENERATION ALPHA

Von Milena Rottensteiner und Janosch Krug

Neu es Jahr, neue Ziele – für 2022 haben wir vom Sparkassen Innovation Hub (S-Hub) uns diese gemeinsam mit dem gesamten Team an mehreren Offsite-Tagen Ende 2021 gesetzt. Ganz im Sinne unserer gelebten New-Work-Methodiken. Das Ergebnis: Der Schwerpunkt unserer Arbeit wird sich weiter verändern, unsere folgerichtige Weiterentwicklung setzt sich fort.

In den kommenden Monaten wird das Ziel also noch stärker heißen: Die Vernetzung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe vorantreiben sowie die Übergabe und Begleitung von Ideen bis zur Umsetzung noch stärker in den Mittelpunkt stellen. Dabei wollen wir weiterhin und immer wieder die User-Experience-Perspektive in die Entwicklung einbringen und Innovationsprozesse mitgestalten. So werden wir als S-Hub in Zukunft einen noch stärkeren Mehrwert für unsere Partner und die Kunden der Sparkassen schaffen.

Im Fokus stehen dabei – neben weiteren spannenden Feldern – drei Themen, die uns bereits 2021 bewegt haben: Female Finance, worunter wir die Bedürfnisse von Frauen rund um ihre Finanzen verstehen, die jungen Zielgruppen Generation Alpha und Generation Z sowie die Entwicklungen im Bereich der Token Economy.

Female Finance – oder:

Die Bedürfnisse von Frauen in der Finanzwelt

Bereits 2021 war das Thema Female Finance bei uns im S-Hub ein Schwerpunkt. So veröffentlichten wir Ende des Jahres die Studie »Frauen in der Finanzwelt – Gender Gaps und nicht erkannte Bedürfnisse«, die seitdem kostenlos über unsere Website unter [Sparkassen-Hub.com](https://www.sparkassen-hub.com) verfügbar ist. Darin hat sich ein interdisziplinäres Team dem großen Wachstumsmarkt der Female Economy gewidmet. Und das – natürlich – mit direktem Bezug zur Finanzbranche. Im Mittelpunkt stand die Frage: Wie können Sparkassen Frauen als Kundinnen direkt ansprechen und auf ihre spezifischen Bedürfnisse eingehen? Wer mehr über die Entstehung unserer Female-Finance-Studie erfahren will, sollte sich Episode 2 unseres Livestreaming-Formats S-HUB LIVE anschauen. Darin liefern Selina Haupt und Sascha Eisenträger aus dem S-Hub-Team Insights über die Arbeit an der Studie und zu den Ergebnissen. Die aufgezeichnete Episode ist unter [Sparkassen-hub.com/live](https://www.sparkassen-hub.com/live) kostenlos verfügbar.

So geht es im S-Hub rund um Female Finance weiter

Auf Basis der Handlungsempfehlungen aus unserer Studie erarbeiten wir nun weitere Antworten. Aktuell führen wir dabei iterative Nutzertests auf Basis unserer Hypothesen durch. Dadurch fokussieren wir uns auf wesentliche Erkenntnisse und entwickeln Produktideen, die den Bedürfnissen der Zielgruppe gerecht werden.



Neuer Fokus auf die Generation Alpha

Die Alphas kommen! Aber wie untersucht man eine Menschengruppe, deren Mitglieder zum Teil noch gar nicht existieren? Die Frage stellt sich, weil die Generation Alpha zwischen 2010 und 2025 geboren wurde bzw. wird. Wir im S-Hub versuchen also zunächst, Signale zu deuten und Fragen zu stellen: Welche Technologien, Trends und gesellschaftlichen Megathemen bewegen uns alle im Hier und Jetzt? Und welche Auswirkungen könnten sie in der nahen Zukunft haben? Wir untersuchen aktuelle Trends wie Non-Fungible Tokens (NFTs), das Metaverse, die Blockchain und viele weitere der heute noch sehr neuen Technologien, die das Web 3.0 ausmachen werden. Was die Generation Alpha betrifft, ist dabei klar: Wir erkennen bereits jetzt sehr deutlich, dass die Welt der Alphas ganz anders sein wird – und wir sie frühzeitig begleiten sollten. Für uns vom Sparkassen Innovation Hub stehen die jungen Kundinnen und Kunden von heute und morgen mit ihren Bedürfnissen schon seit Längerem im Fokus. In 2022 werden wir uns auch weiterhin um die Vorgängergeneration der Alphas, die Generation Z, kümmern. Denn die Gen Z wird erwachsen – und damit umso wichtiger für die Sparkassen. Und ein Teil dieser Gen Z wird sogar zu den Eltern der Alphas, was das Ganze noch spannender und komplexer macht. Next Steps für uns im Sparkassen Innovation Hub.

Wir werden nun bei allen Themen rund um die Generation Alpha noch tiefer bohren, Ableitungen treffen und herausarbeiten, welche Maßnahmen Sparkassen bereits heute ergreifen können, um gemeinsam mit dieser Generation groß zu werden. Dabei schauen wir uns auch den etwas jüngeren Teil der Gen Z an, da wir hier sinnvolle Ergänzungen in den Maßnahmen sehen. More to come!

Der S-Hub ist auch 2022 keine Black Box – wir bleiben offen für regen Austausch

Neben unserem in 2021 gestarteten S-Hub-Newsletter bieten wir allen Interessierten aus der Sparkassen-Finanzgruppe eine Reihe weiterer Kanäle und Formate, um sie zu allem, was uns im S-Hub bewegt, auf dem Laufenden zu halten. Mit S-HUB LIVE bieten wir seit Mitte 2021 Insights im Livestream-Format (s. Infobox). Unser digitales Magazin Goldilocks, das wir vom S-Hub gemeinsam mit den Journalisten von finletter mehrmals jährlich zu jeweils einem Fokusthema veröffentlichen, bietet neben dem journalistischen Part mit Titelstory, News, Interviews und Gastbeiträgen, auch einen S-Hub-Inside-Teil mit Einblicken zu unserer Arbeit, unseren Veranstaltungen und unseren Meinungen.



S-Hub (Re-)Live zum Thema Token Economy

Mit dem Livestreaming-Format S-HUB LIVE lassen wir alle Interessierten aus der Sparkassen-Finanzgruppe einen Blick durch die virtuellen Glastüren des Sparkassen Innovation Hubs werfen. In jeweils 20 Minuten geben wir bei S-HUB LIVE exklusive Einblicke zu Produktideen, Studien, Interviews und Arbeitsweisen des S-Hubs und bieten spannende Insights rund um Innovationen, Trends und das Banking von morgen. Am 16. Februar ging es dabei in der bereits fünften Episode des Formats um die Token Economy und die Möglichkeiten, die die Blockchain-Technologie für die Sparkassen bietet. Bereits 2021 haben wir dazu einen ausführlichen Trendreport erarbeitet. Und auch in 2022 wird einer unserer Schwerpunkte im S-Hub auf der Distributed-Ledger-Technologie (DLT) und der Token Economy liegen. Jorinde Wittkugel und David Pinzauti, beide Foresight Strategists im S-Hub, erzählen in der Episode, wie mit der Entwicklung der Token Economy neue Investitionsmöglichkeiten und Vermögenswerte geschaffen werden. Und warum es für die Sparkassen entscheidend ist, jetzt die Weichen für diese neue Technologie zu stellen, um sich frühzeitig im Wettbewerb zu positionieren.

Alle Infos zu S-HUB LIVE und den Link zur Token-Economy-Episode gibt es unter [Sparkassen-hub.com/live](https://sparkassen-hub.com/live).

Übrigens: Wir mischen seit letztem Jahr auch im Podcast-Game mit! Dabei freuen wir uns besonders, dass ganz im Sinne unseres Partnering-Ansatzes eine dauerhafte und erfolgreiche Kooperation mit dem aus der Sparkassen-Finanzgruppe heraus gegründeten Podcast »Plaudertschen« entstanden ist. Auch über die Social-Media-Kanäle LinkedIn, Twitter, Instagram, Xing und YouTube bringen wir alles zu unseren Ideen und Produkttests und aktuelle Event-News sowie Posts, Tweets und Videos zu Trends und Innovationen rund um das Banking von morgen. Dies wollen wir in 2022 sogar noch ausbauen, vor allem, um Synergien für Innovationsprozesse innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu erreichen und den Austausch zu stärken.



Wir bringen mehr Harmonie in Ihren Datenhaushalt



Der integrierte Datenhaushalt (IDH) ist das Herzstück der neuen Banksteuerung in der Sparkassen-Finanzgruppe.

Unsere Expertinnen und Experten haben die Finanz Informatik bei der Entwicklung der neuen Anwendungslandschaft begleitet. Sopra Steria kennt die nötigen Stellschrauben für die Sparkassen daher aus erster Hand.

Wir möchten, dass Sie auch beim Rollout entspannt bleiben.

Unser Team begleitet und unterstützt Sie

- bei den vorbereitenden Einführungsaktivitäten in den IDH (auch vor Ort)
- bei den methodisch-fachlichen Neuerungen der Banksteuerung
- beim Handling sowie zu den Workflows und Prozessen der neuen Anwendungslandschaft als Ergänzung zur Standard-einführung

Sopra Steria ist **Ihr IDH-Lotse** für die neue digitale Banksteuerung.

Sprechen und fordern Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner

Sascha Hansen

T 0151 40625066

E sascha.hansen@soprasteria.com

The world is how we shape it

sopra  steria



Patenschaft für den Erfolg

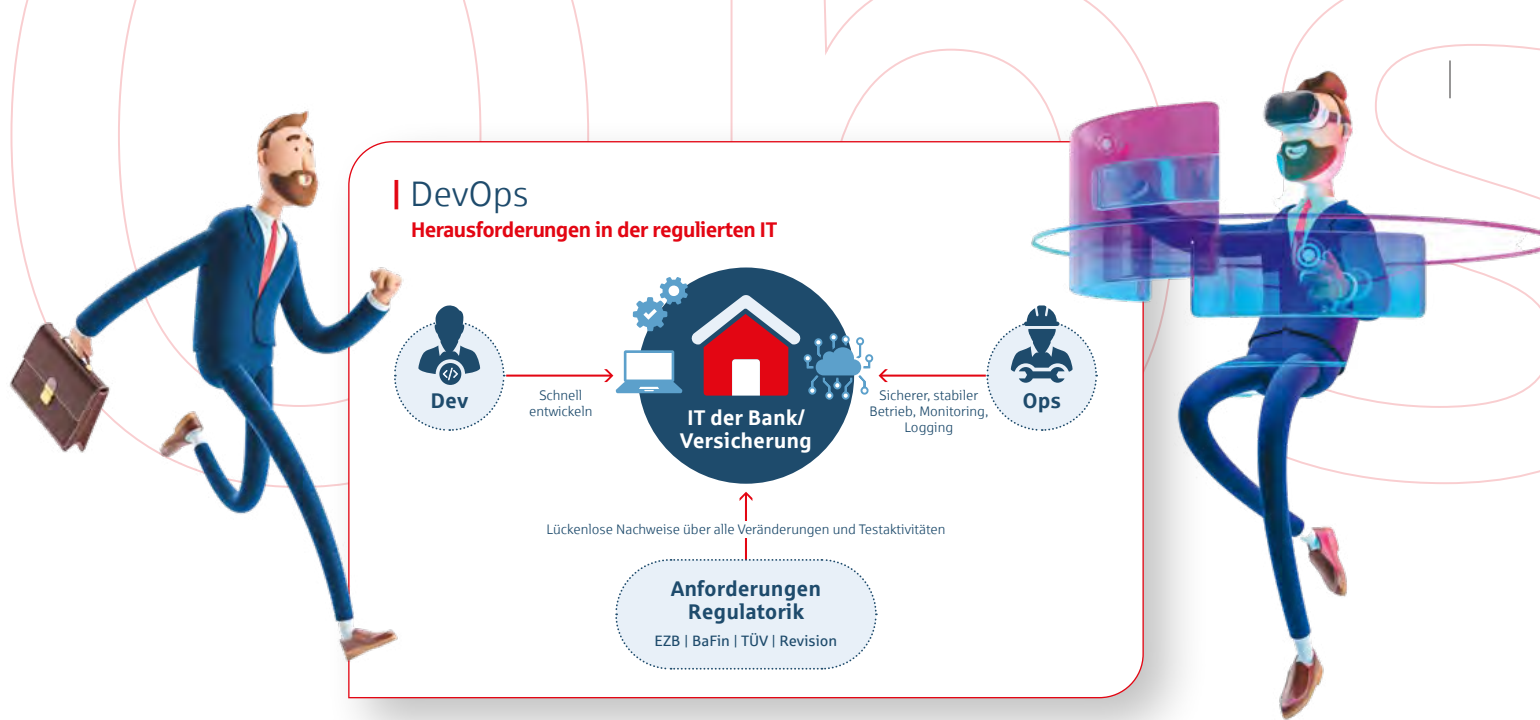
Die Aufgaben von Paten sind elementar: Sie übernehmen Verantwortung und Fürsorgepflichten. FI-TS, größter IT-Dienstleister für Landesbanken und wichtiger Partner der Finanzwirtschaft, setzt Paten für eine der wichtigsten Aufgaben ein, die es in Unternehmen gibt: die Kundenbeziehung.



Schnell, in höchster Qualität und zu planbaren Kosten: Diese Anforderungen stellen Kunden von Banken und Versicherungen an das Bereitstellen digitaler Services durch ihren Finanzpartner. Für FI-TS bedeutet dies, die Zusammenarbeit mit den Kunden auf neue Beine zu stellen. Denn die Kunden der FI-Tochter entwickeln Software selbst oder mit Softwarepartnern und betreiben sie bei FI-TS. Die Schnittstelle zwischen Entwicklung (Development) und Betrieb (Operations) läuft daher oft über Unternehmensgrenzen.

Im Kontext der vielen IT-Modernisierungsprojekte und der damit einhergehenden Migration von Kunden-Anwendungen in die Cloud hat FI-TS den Prozessverbesserungs-Ansatz DevOps etabliert. DevOps bildet die Grundlage für schnelle und qualitativ hochwertige Entwicklungsprojekte. Er überträgt agile Entwicklungsmethoden auf den IT-Betrieb und stärkt auf Basis von Standardmodellen die Zusammenarbeit von Entwicklung und Betrieb. Neben der Philosophie und dem kulturellen Wandel beinhaltet der Ansatz auch konkrete Anforderungen an die Automatisierung, über den gesamten Wertschöpfungsprozess bis hin zum Testing. Das Ziel von DevOps ist, die Entwicklung digitaler Lösungen effizienter, die Auslieferung schneller und den Betrieb stabiler zu machen. Dies geht einher mit einer höheren Produktqualität und verbesserter Liefertreue.

FI-TS hat sich in zahlreichen Kundenprojekten ein profundes DevOps-Wissen aufgebaut und dieses zu einem Beratungsangebot ausgebaut. Mit diesem unterstützt der IT-Dienstleister seine Kunden dabei, Software mittels Automatisierung möglichst schnell und kurzzyklisch auf den Markt zu bringen und stabil sowie regulatorisch konform zu betreiben. Dazu gehört auch die Wahl der am besten geeigneten Cloud-Plattform für das Geschäftsmodell beziehungsweise die Anwendungslandschaft. DevOps hilft Finanzdienstleistern, ihre Modernisierungsziele zu erreichen, mit neuen Lösungen schnell und adaptiv auf Änderungen des Markts zu reagieren und gleichzeitig die IT-Qualität insgesamt zu steigern.



DevOps-Pate übernimmt Verantwortung


Das kurzzyklische Entwickeln und Bereitstellen digitaler Services erfordert neue Vorgehensweisen und auch ein neues Rollenverständnis in der Kundenbeziehung. Der DevOps-Pate ist das wichtige Bindeglied zwischen kunden-seitiger Entwicklung und dem Betriebsteam des Dienstleisters. Er spielt eine zentrale Rolle im DevOps-Consulting von FI-TS. In den agilen Software-Entwicklungsprojekten der Kunden berät er bei Fragen zur Nutzung der geeigneten Cloud-Plattformen sowie weiterer zentraler Themen, wie dem Benutzer-Rechte-Management, Logging und Monitoring sowie dem automatisierten Integrieren und Deployment (CI/CD-Pipeline) von Anwendungen.

Banken und Versicherungen profitieren durch den DevOps-Paten. Dieser hat auf der einen Seite profunde Erfahrung im Softwareentwicklungsprozess. Auf der anderen Seite kennt er die Plattformen von FI-TS. Damit spricht er die Sprache der Entwickler, weiß was es heißt, Anwendungen im regulierten Umfeld zu betreiben und hat gelernt, agile Werte zu leben. Zudem verfügt er über das notwendige Rüstzeug, um den mit DevOps verbundenen kulturellen Wandel in das Team zu tragen und dort zu verankern. Der DevOps-Pate unterstützt die crossfunktionalen Teams, gegenüber ihren Auftraggebern eine Ende-zu-Ende-Verantwortung zu übernehmen, begleitet Anwendungen im Rahmen der agilen Softwareentwicklungssprints von der Entwicklung bis hin zur stabilen Produktion und verfolgt dabei gemeinsame Qualitätskriterien mit dem Ziel eines »deploy on demand«. Das verändert auch das Selbstverständnis des IT-Betriebs. Denn dieser umfasst heute weit mehr als nur Themen wie Sicherheit und Stabilität. Er unterstützt die Entwicklung mit möglichst viel Automation und Integration durch die CI/CD-Pipeline sowie Infrastructure-as-code, damit Infrastruktur mithilfe von Code verwaltet und bereitgestellt werden kann.

Ende der Silos

Mit seinen DevOps-Leistungen, also dem DevOps-Zusammenarbeitsmodell, der Rolle des DevOps-Paten sowie unterstützender ToolChain-Services hat FI-TS das klassische Modell der IT-Organisationsstruktur in der Finanzwirtschaft um 90 Grad gedreht. Dabei wird aus der bisherigen Silo-orientierten Zusammenarbeit eine crossfunktionale, die den Kunden einschließt und in der agile Werte gelebt werden. Konkret bedeutet dies, dass sich Entwickler bei ihrer Arbeit viel mehr Gedanken um betriebliche Aspekte machen als früher. Beim Monitoring werden heute beispielsweise Strukturen aus dem Business-Kontext heraus gedacht. Dazu werden Messpunkte entlang der Customer-Journey gesetzt und bewertet. Das führt zu einer veränderten Beurteilung von Ereignissen, wenn etwa kundennahe Services nicht mehr laufen. Monitoring wird so bereits zum Teil der Entwicklungstätigkeit.

Lohnender Paradigmenwechsel

Der Aufwand für den mit DevOps verbundenen Paradigmenwechsel im Zusammenspiel von Anwendungsentwicklung und IT-Betrieb zahlt sich für alle Beteiligten aus. Entscheidend ist, dass dieser Wechsel professionell gemanagt wird. Die Rolle des DevOps-Paten ist dabei für den Erfolg des Changes elementar. Er übernimmt zentrale Aufgaben, damit Kunden von Geschwindigkeit und Qualität bei ihrer digitalen Transformation profitieren können. 

Finanzierung kommerzieller Immobilien

Im November des vergangenen Jahres wurde das Release 5 des Sparkassen-Immobilien­geschäftsRatings flächendeckend ausgerollt. Das Verfahren unterstützt die Institute dabei, ihre Kunden bestmöglich bei der Finanzierung von kommerziellen Immobilien zu begleiten. Dabei handelt es sich um Immobilien, bei denen die Erträge in Form von Mieten, Pachten und Verkaufserlösen direkt den Objekten zugeordnet werden können.

Für Banken und Sparkassen bleibt die Finanzierung von kommerziellen Immobilien nach wie vor eine bedeutende Ertragsquelle. Dabei handelt es sich um eine besonders komplexe Finanzierungsart, da der Kapitaleinsatz für die gewährten Finanzierungsmittel aus den erwirtschafteten Einkünften, wie etwa Mieteinnahmen oder Verkaufserlösen, erbracht werden soll.

Um den Besonderheiten der kommerziellen Immobilienfinanzierung Rechnung zu tragen, hat die Finanz Informatik (FI) basierend auf den fachlichen Vorgaben der Sparkassen Rating und Risikosysteme (SR) das Sparkassen-Immobilien­geschäftsRating entwickelt.

Dabei steht im Unterschied zu den sonstigen Risikoklassifizierungsverfahren die Immobilie als einzige respektive wesentliche Einkommensquelle des Kreditnehmers im Mittelpunkt des Bewertungsverfahrens. Das Sparkassen-Immobilien­geschäftsRating wurde entwickelt, um den Ertragswert inländischer, kommerzieller Immobilienobjekte, welche im Rahmen eines Rating-Vorganges analysiert werden, zu beurteilen.

Zusätzlich zu den Risiken der Investitionsobjekte werden aber gleichfalls die Risikoaspekte und die Bonität des Kreditnehmers bzw. des Unternehmens betrachtet. Das geschieht mit einem detaillierten Blick auf die Einkommens-, Vermögens- und Finanzierungssituation. Im Ergebnis des Rating-Vorganges werden Kunden mit kommerziellen Immobilien trennscharf in Risikoklassen eingeteilt, die in Form einer Rating-Note ausgegeben werden. Den einzelnen Risikoklassen werden über empirische Analysen Ausfallwahrscheinlichkeiten zugeordnet. Das alles mit dem Ziel, nur solche Risiken einzugehen, die unter Risiko-Ertragsgesichtspunkten konform mit der Strategie des Instituts gehen und Kreditausfälle auf ein Minimum reduzieren.

Das Sparkassen-Immobilien­geschäftsRating ist ein auf­ sichtlich abgenommenes Rating-Verfahren, das als Basis für das Risikomanagement von Kreditrisiken fungiert und die Anforderungen der Capital Requirements Regulations (CRR) in Bezug auf die Ermittlung der Eigenmittelanforderungen für Kreditrisiken erfüllt. Dabei dient das Verfahren sowohl dem Kreditrisikostandardansatz (KSA) als auch dem auf internen Beurteilungen basierenden Ansatz, dem sogenannten IRB-Ansatz, für dessen Verwendung eine Erlaubnis der BaFin in Bezug auf die Eignung des Rating-Verfahrens notwendig ist. Zur Ermittlung der regulatorischen Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken ermöglicht der IRB-Ansatz den Instituten einen risikosensitiveren Ansatz, der auf institutseigenen Rating-Verfahren basiert. Dabei werden Bonitätsgewichtungen über schuldnbezogene Risikoparameter bestimmt.

Das Immobilien­geschäftsRating auf der Rating-Plattform

Das Immobilien­geschäftsRating wird gesamtheitlich mit weiteren angebotenen Bonitätsbewertungsverfahren, wie dem StandardRating für Firmenkunden, auf einer Rating-Plattform über das OSPlus-Portal bereitgestellt. Durch eine Reihe von Schnittstellen für Importe und Exporte diverser Daten werden manuelle Erfassungsaufwände minimiert und ein maximaler Integrationsstand erreicht. So werden beispielsweise Finanzdaten aus der Bilanzsoftware »Einzelbilanzanalyse« (EBIL) des Deutschen Sparkassenverlages oder ebenso Markt- und Objektdaten aus der Immobilienbewertungssoftware LORA von on-geo per Knopfdruck übernommen.

Mit der Integration des Immobilien­geschäftsRatings auf der Rating-Plattform steht dem Benutzer gleichfalls die Anwendung Stärken-Potenzial-Profil (SPP) zur Verfügung. Diese bietet die Möglichkeit, dem Kunden das Zustandekommen seiner Rating-Note zu erläutern und ihn auf seine Stärken und Potenziale hinzuweisen. Die Einschätzung ergibt sich aus dem Vergleich mit anderen Unternehmen des gleichen Sektors und Segments.





Thomas Eilerts
Mitarbeiter Kreditanalyse

»Aufgrund unseres attraktiven Geschäftsgebietes mit einer seit Jahren sehr guten Immobilienmarktentwicklung hat das Geschäftsfeld der gewerblichen Immobilienfinanzierungen in der Nassauischen Sparkasse seit jeher einen hohen Stellenwert. Das Immobilien­geschäftsRating ist als zentraler Bestandteil in unseren Prozessen zur Risiko­klassifizierung, Risikofrüherkennung und zur Bewertung der Kapitaldienstfähigkeit fest verankert. Als Standardverfahren der Risikoklassifizierung ist es ein von Vertrieb und Marktfolge gleichermaßen akzeptiertes Verfahren in der gewerblichen Immobilienfinanzierung und deckt einen bedeutenden Teil des Kreditportfolios der Nassauischen Sparkasse ab.«



Nassauische Sparkasse
Rheinstr. 42 – 46 · 65185 Wiesbaden
Bilanzsumme: 15,04 Mrd. Euro
www.naspa.de



Die Zusammensetzung des Immobilien­geschäftsRatings

Ein Rating betrachtet ganzheitlich sowohl den Kreditnehmer als auch seine Immobilienobjekte. Es setzt sich deshalb aus verschiedenen Teilen, den sogenannten Informationsmodulen, zusammen.

Zur Beurteilung der Finanzlage des Kreditnehmers beinhaltet das Finanzmodul als wesentliche Grundlage Informationen, die sich aus Bilanzen oder den Einkommens- und Vermögenswerten des Kunden ableiten lassen. Handelt es sich bei dem Kunden um eine BGB-Gesellschaft, werden die Bonitäten der ratingrelevanten Gesellschafter berücksichtigt.

Merkmale über das Zahlungsverhalten aller ratingrelevanten Girokonten des Kreditnehmers fließen aus einem Vorsystem (Kennzahlendienste) in das Verhaltensdatenmodul ein. Um den Kreditnehmer in seiner Gesamtheit abzubilden, fließen darüber hinaus sogenannte qualitative Informationen in den Bewertungsprozess ein. Das sind beispielsweise Faktoren wie Zuverlässigkeit des Kunden oder Dauer der Geschäftsbeziehung sowie bei bilanzierenden Kunden Unternehmensentwicklung oder Managementqualität.

Zur Bewertung der Immobilienobjekte werden Detailinformationen der einzelnen vom eigenen Institut finanzierten Immobilienobjekte erhoben und je nach Portfolioart zu einem Informationsmodul verdichtet. Die Portfolioarten unterscheiden sich in Investor-Objekte, Bauträger- und Projektentwicklerobjekte sowie in eine vereinfachte Form für Investor-Objekte (Investor-Kompakt).

Der Rating-Ablauf

Ein ImmobiliengeschäftsRating kann grundsätzlich auf zwei verschiedene Arten ermittelt werden. Standardmäßig wird ein vollständiges Rating manuell durch die Anwenderin oder den Anwender erfasst und freigegeben. Für bestimmte Anlässe, wie bei einem Kreditausfall, werden automatisierte Ratings erstellt.


In der ersten Stufe werden die für den Kunden relevanten Informationsmodule durchlaufen. Welche Module dies im Einzelfall sind, hängt dabei sowohl vom Kundensegment als auch von der vorliegenden Informationsbasis ab. Die Kombination aus den betrachteten Finanz- und Kontoinformationen, den qualitativen Informationen sowie Informationen aus Immobilienobjekten bzw. dem Portfolio wird zur sogenannten Basisnote verdichtet.

Im nächsten Schritt werden etwaige vorhandene Warnsignale berücksichtigt. Dabei handelt es sich um Informationen, die anzeigen, dass die im Basis-Rating bestimmte Bonität des Kunden um mehrere Rating-Klassen herabgestuft bzw. auf eine vorgegebene Bonität gesetzt werden muss. Diese Warnsignale sind als kundenindividuelle Risikoauflagen zu verstehen. Aus dem Basis-Rating und der Berücksichtigung von Warnsignalen entsteht die Rating-Note nach Warnsignalen.

Über Haftungsverbundinformationen werden die Einflüsse von Konzernstrukturen und der öffentlichen Hand als Gesellschafter auf die Bonität des Kreditnehmers berücksichtigt. Abhängig davon, wie die Konzernmutter geratet wurde, kann sich der Haftungsverbund auf die Basisnote oder die Note nach Warnsignalen auswirken. Die Möglichkeit der Notenübertragung ist bei Kunden mit manuellem Rating von Bedeutung. So besteht für Kunden mit einem manuellen Rating die Möglichkeit, die für einen Kunden ermittelte Rating-Note zu übertragen.

Rundumsorglos

Beim Sparkassen-ImmobiliengeschäftsRating handelt es sich um ein aufsichtlich abgenommenes Rating-Verfahren, welches neben dem Kreditrisikostandardansatz (KSA) auch der Anwendung des höchst regulierten IRB-Ansatzes dient. Durch den bundeseinheitlichen Einsatz ständig aktualisierter Rechenkerne wird die Genauigkeit der Risikoparameter des ImmobiliengeschäftsRatings kontinuierlich verbessert. Den Instituten steht damit ein Verfahren zur Verfügung, mit dem die Bonität der Kreditnehmer sowie der finanzierten Objekte qualifiziert beurteilt werden kann – und das mit stetig steigender Qualität.

Davon profitieren auf der einen Seite die Institute, können Kreditausfälle doch spürbar reduziert und damit aufwandswirksame Verluste gesenkt werden. Andererseits profitieren durch die implementierten Prozessvereinfachungen auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Institute als Anwender, da ein größtmöglicher Grad an Automatisierung und maschineller Unterstützung von Standardprozessschritten erreicht worden ist. 



Digital-Terminal KePlus D10 aus der evo Serie

Das Multitalent für bargeldlose Services
und digitale Kommunikation

- // Beste Usability und maximale Flexibilität beim Dokumentenscan und -druck
- // Stufenlos verstellbarer Bildschirm, optimal anpassbar an die jeweiligen Lichtverhältnisse
- // Moderne, tablet-artige Bedienung via 19 Zoll Multitouch-Display
- // Unterstützt zukunftsweisende digitale Services wie eSafe, eBriefkasten, uvm.

Mehr Informationen finden Sie unter
www.keba.com/d10



KEBA

Automation by innovation.

Vernetzte Lösungslandschaft für das Finanzmanagement

Die jährliche Digitalisierungsumfrage der Star Finanz zeigt: Die Digitalisierung im Mittelstand schreitet weiter voran und wird von inzwischen 89 Prozent der befragten Unternehmen als Chance gesehen. Dabei geht es jedoch nicht nur um die Digitalisierung von Geschäftsmodellen: Bei einer großen Mehrheit der Befragten (81 Prozent) steht vor allem die Digitalisierung bestehender Prozesse im Vordergrund. Treiber dieser Entwicklung ist sowohl die anhaltende Covid-19-Pandemie als auch ein grundsätzlicher Wandel hin zu einer immer schnelllebigen Geschäftswelt.



Egal, ob im Büro, zuhause oder unterwegs: Mit dem Finanzcockpit werden Smartphone und Tablet zum digitalen Arbeitsplatz, an dem das gesamte Finanzmanagement unkompliziert erledigt werden kann.



Unternehmensentscheider sind heutzutage »always on« und arbeiten sowohl im Büro, unterwegs als auch zuhause. Möglich wird dies durch mobile Apps, mit denen Unternehmern und Unternehmerinnen ihr Smartphone oder Tablet als digitalen Arbeitsplatz nutzen können.

Mit dieser digitalen Flexibilität wachsen jedoch auch die Ansprüche der Unternehmen an ihre Finanzinstitute. So zeigte die Umfrage der Star Finanz auch, dass Firmen mehr digitale Services und Angebote von ihren Banken und Sparkassen erwarten.

Zwei in eins: Finanzcockpit beinhaltet Funktionen der S-Unterschriftenmappe

Die App Finanzcockpit aus dem Hause der Star Finanz greift diesen Trend auf und überführt die Verwaltung der Unternehmensfinanzen in die mobile Welt, so dass Sparkassen dem Wunsch nach mehr digitalen Services gerecht werden und ihre Firmenkunden bei der Digitalisierung unterstützen können. Die Star Finanz – App-Spezialist der Sparkassen-Finanzgruppe – arbeitet seit vielen Jahren gemeinsam mit Sparkassen und Endkunden an der Entwicklung von Apps und setzt sich laufend damit auseinander, wie der Mehrwert für die User gesteigert werden kann, denn die Anforderungen der Nutzer entwickeln sich dynamisch weiter. Aus diesem Grund wurde Anfang 2022 die Weiterentwicklung des ursprünglichen Finanzcockpits mit einem völlig neuen technischen Unterbau gelauncht: Die neue App Finanzcockpit ist nun für über 300 Sparkassen und ihre Firmenkunden erhältlich. Das Finanzcockpit steht für Android und iOS-Betriebssysteme für Smartphones und Tablets zur Verfügung und speist sich aus den Daten der Electronic-Banking-Software SFirm oder StarMoney Business, außerdem soll das Zusammenspiel mit dem Firmenkundenportal der SFG in 2022 noch als weitere Datenquelle ergänzt werden. Auf diese Weise fasst das Finanzcockpit seit Ende 2017 alle Vorgänge rund um die Geschäftskonten von Unternehmen zusammen und bietet den Nutzern auf dem mobilen Endgerät einen umfassenden Überblick über relevante Finanzkennzahlen ihres Unternehmens.

Die wichtigste Neuheit vom Finanzcockpit: Die Funktionen der vormals separaten Apps Finanzcockpit und S-Unterschriftenmappe 2 werden zusammengeführt. So entsteht eine vernetzte Lösungslandschaft, mit der Unternehmer und Selbstständige sowohl ihre gesamten Firmenfinanzen im Blick behalten als auch EBICS-Zahlungen mobil und flexibel freigeben oder stornieren können.

Das Finanzcockpit bildet dabei nicht nur alle relevanten Vorgänge rund um die Firmenkonten ab, sondern fungiert auch als direkte Schnittstelle zwischen Unternehmensentscheidern und ihren Institutsberatern. Sparkassen können über den Star-Finanz-Channel ihre Kunden mit Produkt- und Supportinformationen oder Verlinkungen zu Service-Prozessen ansprechen und fördern auf diese Weise ihre Kundenbindung und positionieren sich darüber hinaus bei ihren Firmenkunden als Anbieter innovativer Lösungen.

Berücksichtigung unterschiedlicher Perspektiven ist Erfolgsfaktor

Eine Herausforderung bei der Weiterentwicklung des Finanzcockpits: Es mussten die funktionalen Anforderungen von drei Kundengruppen (Sparkassen, Bestands- und Neukunden) in Einklang gebracht werden. Es wurden deshalb umfassende Befragungen und Tiefeninterviews geführt sowie die Nutzungsdaten aus den bisherigen Apps analysiert. Entlang der gemeinsamen Schnittmenge wurde dann eine Roadmap festgelegt, die die unterschiedlichen Bedürfnisse und Perspektiven berücksichtigt. Die Entwicklung erfolgte daraufhin mit einem sprintbasierten Vorgehen. Ein Vorgehen, das sich schon öfter bewährt hat, denn so kann immer wieder überprüft werden, ob eine App die unterschiedlichen Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen erfüllt. Das ist die Basis für die Entwicklung von kundenorientierten und innovativen Produkten, mit denen sich die Sparkassen als innovative Lösungsanbieter bei ihren Kunden positionieren können – und die Umfrage zeigt: Die Ansprüche von Geschäftskunden an ihre Finanzinstitute werden kontinuierlich größer.

Ausblick

Das Finanzcockpit ist Teil der App-Landschaft im Bereich Firmenkunden. Mit der zukünftigen App »Sparkasse Business« werden die bestehenden mobilen Angebote besonders im Hinblick auf Geschäfts- und Gewerbekunden sukzessive erweitert.





flexibel. integriert. vernetzt.

Die digitale Zukunft der Telefonie

Ist das mobile, standortunabhängige Arbeiten die neue Normalität? Die aktuell andauernde Pandemie hat die Arbeitswelt nachhaltig verändert und viele Entwicklungen beschleunigt. Auch in Zukunft wird die tägliche Arbeit nicht ausschließlich im Büro, sondern in unterschiedlichsten Arbeitsumgebungen stattfinden. Hierfür sind hybride, zeitgemäße Arbeitsplatzlösungen gefragt.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für flexible Arbeitsmodelle ist die Kommunikation per Telefon. Die Finanz Informatik (FI) bietet dazu mit dem »Full Integrated Phone« eine Lösung, die in allen OSPlus-Arbeitsplatzlösungen integriert ist. Egal ob im Büro, im Homeoffice oder von unterwegs.

Bei der neuen Leistung Full Integrated Phone handelt es sich um eine Weiterentwicklung des Produktes »OSPlus-Telefonie«. Die ersten Schritte zu einer Flexibilisierung der Telefonie erfolgten bereits mit der Einführung von Mobility Pro im Herbst 2020. Seitdem gibt es die Möglichkeit, die persönliche Rufnummer auf einem von der FI verwalteten mobilen iOS-Endgerät (iPhone oder iPad) zu verwenden. Die neue Leistung Full Integrated Phone erweitert die Telefonie-Funktion jetzt auch auf windowsbasierte Thin- und Fat-Clients und bietet damit auch allen Mitarbeitenden eine standortunabhängige Telefonielösung, die nicht über ein dienstliches iPhone oder iPad verfügen.

Flexibel

Die klassische Aufteilung der Telefonie in »Festnetz« und »Mobilfunk« gehört der Vergangenheit an. Durch die parallele Nutzung auf bis zu drei Endgeräten bietet das Full Integrated Phone eine völlige Flexibilisierung der Kommunikation, unabhängig davon, welche empfohlene Hardware eingesetzt wird. Ein eingehender Anruf wird auf allen angemeldeten Geräten des Nutzers gleichermaßen signalisiert. Folgerichtig kann der Anwender flexibel und situationsbezogen das präferierte Kommunikationsmedium wählen.

Das herkömmliche Tischtelefon wird mit dem Full Integrated Phone um eine moderne, flexible Kommunikationslösung ergänzt. Telefoniert wird mit der App-basierten Lösung über ein Headset, das mit einem Thin- oder Fat-Client und/oder mit einem von der FI gemanagten mobilen Endgerät gekoppelt ist. Mit dem sogenannten »One Number Concept« wird bei ein- und ausgehenden Gesprächen, unabhängig vom Endgerät, dieselbe Rufnummer verwendet. Das schafft Vertrauen und stärkt die Seriosität, denn bei Telefonaten mit den Kunden wird die bekannte Festnetznummer der persönlichen Beraterin bzw. des Beraters signalisiert.

Das Full Integrated Phone beinhaltet:

- Softphone für Thin-Client (stationär und mobil) und Fat-Client
- Mobility Pro für mymo iOS-Geräte
- eine persönliche Rufnummer
- CTI (Computer Telephony Integration)

Integriert & vernetzt

Mit der Nutzung von Full Integrated Phone profitieren die Institute zudem von der tiefen Integration in die OSPlus-Anwendungen. So verknüpfen sich die Funktionen von OSPlus-Telefonie beispielsweise mit OSPlus-Portal, Outlook oder der Interaktiven Service-Plattform (ISP). Die Lösung kann daher ebenso von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Kunden-, Service- und Beratungszentren genutzt werden.

Funktional & vereinfachend

Durch den Wegfall des Tischtelefons kann der Arbeitsplatz verschlankt werden. Ebenso reduziert sich durch die Nutzung der OSPlus-Telefonielösungen der Aufwand für Wartung und Support, denn die Installation, der Betrieb und die Wartung der Telefonanlage erfolgt durch die FI zentral in ihren Rechenzentren – mit den einhergehenden Mehrwerten an Funktionalität, Stabilität und Verfügbarkeit. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen im Rahmen der OSPlus-Releases bleiben die Institute immer auf dem neuesten Stand der Telefonie.


Fazit

Mit der neuen Leistung Full Integrated Phone stellt die Finanz Informatik seit Ende letzten Jahres ein vollumfängliches, digitales Telefonie-Paket zur Verfügung, mit dem allen Mitarbeitenden ein standortunabhängiges Arbeiten ermöglicht wird.



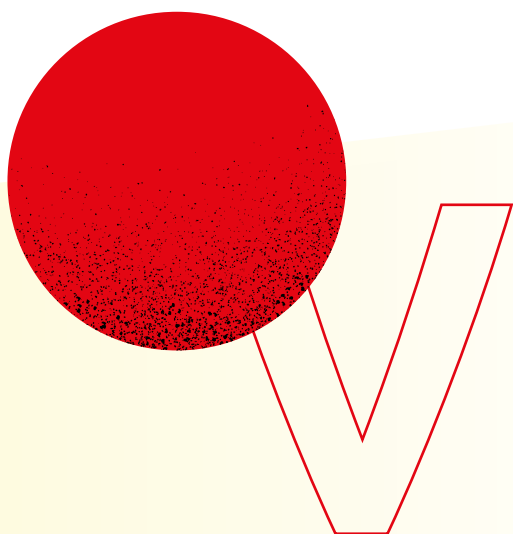
Erleben Sie die wesentlichen Funktionalitäten des Full Integrated Phones in unserem Produktvideo:





Navi für die Customer Journey

Die Beratung vermögender Privatkunden im Private Banking gehört zu den wirtschaftlich attraktiven Geschäftsfeldern von Sparkassen. Passend dazu stehen mit OSPlus-Release 22.0, dessen Gesamteinsatz Ende Juni 2022 erfolgen soll, Leistungsbausteine von Private Banking Plus zur Verfügung. Diese schließen sich nahtlos an die so genannte K1-Lösung der Finanz Informatik (FI) an und wurden ebenso im DSGVO-Projekt »Private Banking 2.0« konzipiert.



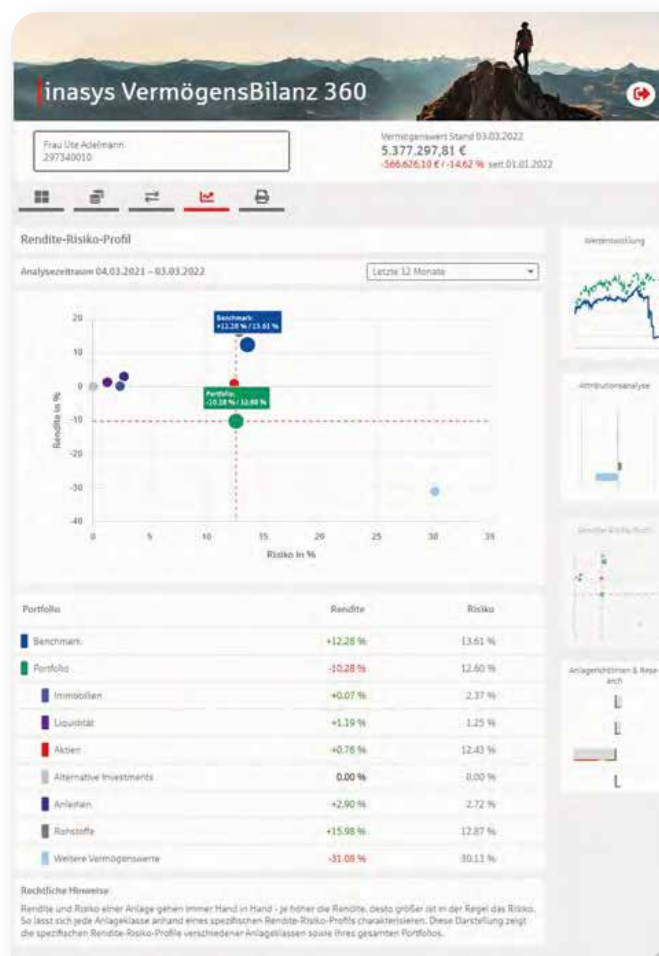
Die FI führt mit der K1-Lösung unter anderem das »Strategiegespräch« ein. Mit den dabei gewonnenen Ergebnissen arbeitet die von inasys neu entwickelte iVB 360 weiter. Kern der auch als K2-Lösung bezeichneten Premium-Variante »Private Banking Plus« ist die Lösung »inasys VermögensBilanz 360« (iVB 360).

Was heißt das konkret?

Die Berater sehen bei der Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen in der Vermögensbilanz tagesaktuell und grafisch aufbereitet das gesamte Kundenvermögen inklusive aller liquiden und illiquiden Werte. Damit stehen erstmals auf einer in OSPlus_neo integrierten Oberfläche alle in OSPlus hinterlegten Vermögenswerte in aggregierter Form zur Verfügung. Auf diese Weise können Berater für ihre Kunden ohne zeitaufwändige Vorbereitung tagesaktuelle Vermögensaufstellungen flexibel darstellen und daraus Vertriebsimpulse auf intelligente Weise ableiten.

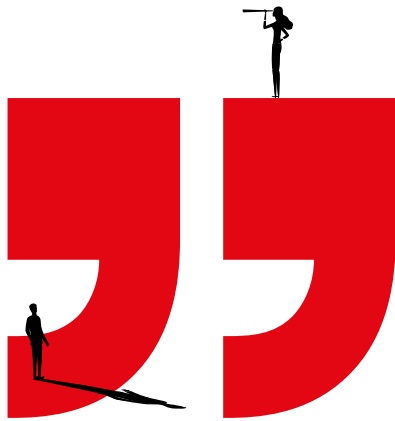
Intelligente Vertriebsimpulse setzen

Die Vermögensbilanz stellt einen modernen Einstieg in die Customer Journey der Private-Banking-Kunden dar. Berater und Kunden haben bereits auf der Startseite grafisch aufbereitet einen vollständigen Blick auf das Gesamtvermögen, den Cashflow und die Wertentwicklung. Dies schließt sämtliche in OSPlus hinterlegte liquiden und illiquiden Vermögensbestandteile sowie Verbindlichkeiten ein. Dazu gehören auch fremde Vereinbarungen und Konten bei Drittinstituten, die über die PSD2-Schnittstelle an OSPlus angebunden sind.



Für die ganzheitliche Beratung der Private-Banking-Kunden können Berater zukünftig sämtliche in der Vermögensbilanz dargestellten Informationen an die weiteren Leistungsbau- steine von Private Banking Plus übergeben. Mit Release 22.0 stehen sowohl in K1 als auch in K2 die Leistungsbau- steine »Vermögensoptimierung« und »Generationenmanagement« zur Verfügung. Private Banking Plus wird ab 2023 um die restlichen Leistungsbau- steine »Immobilienmanagement«, »Risikoabsicherung« und »Zukunftssicherung« ergänzt.

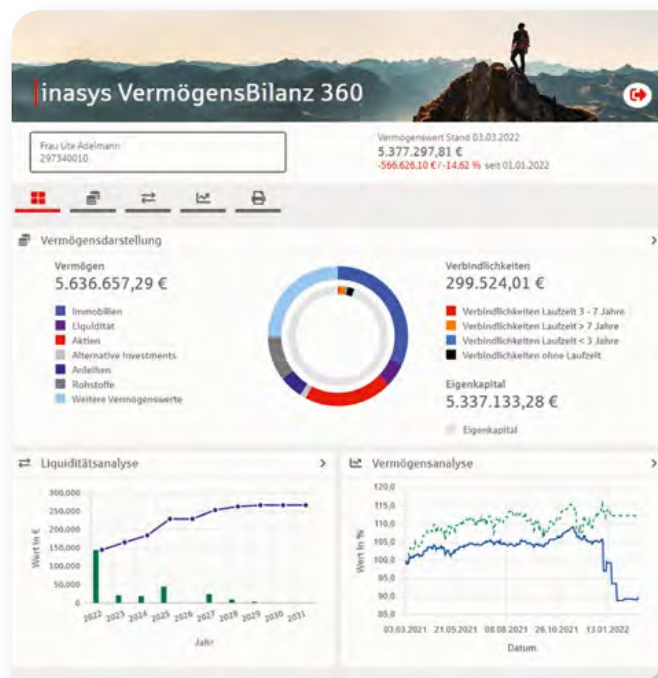




Das Vermögen unterschiedlich betrachtet

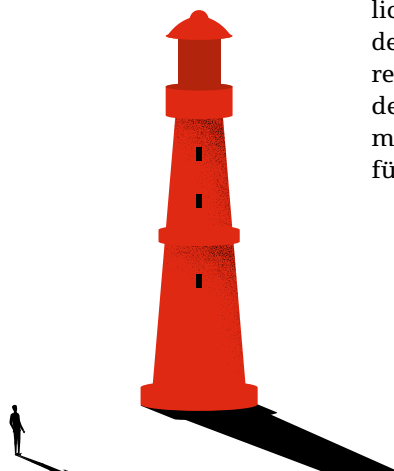
Um die Kunden bereits zu Beginn der Customer Journey gezielt auf die gemeinsame Reise im Beratungsgespräch mitzunehmen, bietet die Vermögensbilanz unterschiedlichste Sichten auf das Gesamtvermögen. Die Darstellung der Vermögensbestände erfolgt in unterschiedlichen Darstellungsarten wie beispielsweise der klassischen T-Bilanz und der Privatbilanz auf Basis der sieben vom DSGVO empfohlenen oder auch den institutsindividuellen Anlageklassen in Prozent oder Geldwert. Andere Aggregationsebenen wie Länder-, Währungs- und Branchendarstellungen sind ebenfalls möglich. Damit sind alle wichtigen Informationen vorhanden, um etwa in die Vermögensoptimierung einzusteigen.

Für die Finanzplanung stehen in der Vermögensbilanz umfangreiche Informationen zum Cashflow zur Verfügung. Termine und Fälligkeiten für Kapitalrückzahlungen und von Kapitalzahlungen, Zinsgutschriften und Tilgungsmöglichkeiten werden inklusive Salden angezeigt. Forecast-Betrachtungen geben dabei willkommene Gesprächsanlässe, um Kunden aktiv und zielgerichtet zu beraten. Dabei geben Einnahmen-, Ausgaben- und Überschuss-Grafiken eine wertvolle Orientierung für Handlungsspielräume und Entscheidungen. Abgerundet wird der attraktive Einstieg in die Customer Journey der nach dem 360-Grad-Ansatz beratenen Private-Banking-Kunden durch unterschiedliche Darstellungsmöglichkeiten der Wertentwicklung ihres Vermögens. Neben der prozentualen Wertentwicklung können Berater die Ergebnisse der Attributionsanalyse sowie das aktuelle Rendite-/Risikoprofil auch im Vergleich zur Benchmark zeigen.



Flexibles Reporting

Die iVB 360 ist damit in der modernen Private-Banking-Plus-Beratung von Sparkassen auch Dreh- und Angelpunkt der Berichterstattung an den Kunden. In der mit Release 22.0 zur Pilotierung ausgelieferten Version stehen dazu flexible Möglichkeiten zur kundenindividuellen Reporterstellung zur Verfügung. Der Berater kann zu jeder Zeit im Kundengespräch Berichtselemente auswählen, die dann am Ende des Gesprächs zu einem individuellen Bericht zusammengestellt werden. Durch die tiefe Integration in OSPlus steht dieser dann umgehend im Elektronischen Postfach des Kunden zur Verfügung. Das Nutzen der OSPlus-Technologien eröffnet vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten der Lösung. Diese können bis hin zum Einbinden der Funktionen der Vermögensbilanz in die Internet-Filiale reichen. In diesem Fall stünden den Private-Banking-Kunden die umfassenden Informationen über ihr Gesamtvermögen auch im Online-Banking ihrer Sparkasse zur Verfügung.



»Auf der Bank mit...«

So heißt der Podcast der Hamburger Sparkasse (Haspa), der seit gut einem Jahr auf diversen Kanälen wie iTunes oder Spotify veröffentlicht wird. Die Haspa hat sich vorgenommen, eine digitale Bank mit den besten Filialen zu werden. Unterstützt wird sie dabei von der Finanz Informatik (FI), dem Digitalisierungspartner der Sparkassen-Finanzgruppe. In der jüngsten Folge sprechen Haspa-Vorstand Axel Kodlin (links) und FI-Geschäftsführer Michael Schürmann über veränderte Kundenbedürfnisse, agile Produktentwicklung und über das Banking der Zukunft.



Jetzt direkt Reinhören:
»Auf der Bank mit Michael Schürmann«



haspa-blog.de



**Sparkasse
Chemnitz**

MODERNES ELEKTRONISCHES SCHLÜSSELHANDLING FÜR FINANZUNTERNEHMEN

- Erhöhte Betriebssicherheit
- Maximale Transparenz
- In bestehende Zutrittssysteme integrierbar

Machen Sie es wie die Sparkasse Chemnitz. Nutzen Sie die kontaktlosen und sicheren Übergabemöglichkeiten für Büro-, Gebäude- und Fahrzeugschlüssel.



Besuchen Sie die Referenz auf unserer Website!
www.kemas.de/sparkasse-chemnitz

KEMAS

Part of KEBA group.

S Cube (er)leben



Wer die Sparkassenhauptstelle im südwestlich von Dortmund gelegenen Witten betritt, steuert seit Ende Januar direkt auf den neuen digitalen Innovationsraum – kurz S-Cube zu. Und bei anfänglichen Berührungsängsten geleitet der smarte Service-Roboter Pepper seine Gäste bei Bedarf auch direkt dorthin.

Sparkassen-DNS in Form und Funktion

Im S-Cube erleben Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitende eine Zeitreise durch das digitale Banking der Sparkasse. »Dabei ist uns besonders wichtig, dass sich alle unsere Gäste generationenübergreifend abgeholt und angesprochen fühlen«, betont Andrea Psarski, Mitglied des Vorstands der Sparkasse Witten. Dies wird durch vielfältige Angebote für die verschiedenen Alters- und Kundengruppen möglich: beispielsweise durch Videos, digitale Gadgets zum Ausprobieren, einen kindgerechten Spielbereich oder auch Smart-Home-Effekte in Kooperation mit der Innovationsagentur Future Candy aus Hamburg. »Das Angebot reicht ganz bewusst über den digitalen Tellerrand der Sparkasse hinaus – so fördern wir die digitale Teilhabe all unserer Besucherinnen und Besucher«, bestätigt Andrea Psarski.



Andrea Psarski
Mitglied des Vorstands

»Das Angebot reicht ganz bewusst über den digitalen Tellerrand der Sparkasse hinaus – so fördern wir die digitale Teilhabe all unserer Besucherinnen und Besucher.«



Sparkasse Witten
Ruhrstr. 45 · 58452 Witten
Geschäftsvolumen: 3,3 Mrd. Euro
www.sparkasse-witten.de





Digitale Finanz-Tools sorgen für Begeisterung

Kundinnen und Kunden können im S-Cube zusammen mit den Mitarbeitenden der Sparkasse die große Vielfalt moderner Banking-Tools erleben – von den Sparkassen-Apps, über das Online-Banking in der Internet-Filiale hin zum mobilen Bezahlen via Handy oder Smartwatch. Und der Funke der Begeisterung springt über, sodass Kundinnen und Kunden direkt mit den für sie passenden Anwendungen die Sparkasse verlassen. Auch im Firmen- und Gewerbekundenbereich spielt der S-Cube eine wichtige Rolle. »Wir haben uns bewusst dafür entschieden, dass alle unsere Beraterinnen und Berater den S-Cube wie einen ganz normalen Besprechungsraum buchen können, was auch im Firmen- und Gewerbekundenbereich auf große und durchweg positive Resonanz stößt«, sagt Ivica Miletovic, Leiter der Organisation und Treiber der digitalen Transformation in der Sparkasse Witten. Neben aktueller Banking-Software erwartet Einzelhändler beispielsweise eine digitale Kassenlösung samt mobilem Kartenzahlungsterminal und für digitale Minimalisten steht die passende App fürs Smartphone zur Verfügung. So können die Kundinnen und Kunden die verschiedenen Angebote in aller Ruhe ausprobieren und deren Vorteile erfahren.



Ivica Miletovic
Leiter Organisation

Grundsteinlegung mit Legosteinen

Anfangen hat 2019 alles mit einem Lego-Koffer. Mit diesem baute das sogenannte Digi-Team der Sparkasse Witten den Prototyp des heutigen S-Cubes. Und so ist es auch kein Zufall, dass der Innovationsraum mit seinen abgerundeten Ecken von oben betrachtet wie ein überdimensionales App-Logo anmutet. Das erklärt auch, warum es im S-Cube weder Papier noch Stifte gibt. »Wer Digitalisierung ernst nimmt, muss sie im Alltag leben und erlebbar machen. Mit dem S-Cube leisten wir als Sparkasse unseren Beitrag dazu«, zieht Andrea Psarski Bilanz.



v. l.: Ismael Al Rawe, Rene Andreas Bemba,
Majken Neele Köpenick, Ivica Miletovic





Der Mann in Merkels Rechner

Wenn Hacker in das Computernetzwerk eines Unternehmens eindringen, ist das der GAU – der größte anzunehmende Unfall. Doch wie nennt man es, wenn es Hacker bis in den Computer der Bundeskanzlerin schaffen? Ist das noch Cyber-Spionage oder schon der Super-GAU?

Deutscher Wirtschaftskrimi in fünf Teilen

Wer eine Ahnung davon bekommen möchte, wie Angriffs- und Abwehrmechanismen im längst stattfindenden Cyber-War funktionieren, der bekommt mit diesem Podcast eine Ahnung davon. In ihrer fünfteiligen Podcast-Serie gehen Hakan Tanriverdi und Florian Flade dem wohl bekanntesten Fall von Cyber-Spionage der jüngsten Vergangenheit auf den Grund. Sie beleuchten dabei sowohl den Fortgang der Geschehnisse – vom Öffnen einer Phishing-Mail bis zum Erlass eines Haftbefehls gegen einen der beteiligten Hacker im Jahr 2020 – als auch die weltweiten Netzwerke und Allianzen im Spionagebereich.

Die Stärke dieser Podcast-Serie liegt in den vielen namentlich genannten und anonym bleibenden Gesprächspartnern. Diese liefern fundierte Einblicke in die Welt von Spionage und Gegenspionage und zeigen, wie Informationen zu gefährlichen Waffen werden. In den einzelnen Folgen-Beschreibungen (Shownotes) sind zudem viele Dokumente zu Gutachten, Anklageschriften oder auch Nachrichtenbeiträgen enthalten.



»Der Mann in Merkels Rechner«
in der ARD-Audiothek

www.ardaudiothek.de



Heute schon vormerken

Geplante FI-Veranstaltungen 2022 für Vorstände sowie Fach- und Führungskräfte der Sparkassen, Verbundpartner und Landesbanken.

OSPlus-Release 22.0 und 22.1

Die Finanz Informatik unterstützt die Einführung der OSPlus-Releases wieder mit zahlreichen Release-Webinaren.

Termine: **Mai/Juni 2022**
»OSPlus-Release 22.0 (Fachwebinare)«
September/Oktober 2022
»OSPlus-Release 22.1 (Fachwebinare)«

Die genauen Termine und weitere Informationen rund um das Release 22.0 finden Sie ab April 2022 im FI-Kundenportal.

FI-Compact #2

Termin: **Juni (25. KW)**
(Digitalveranstaltung)

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte

Fachtagung Verbund

Termin: **Mai/Juni**
(Digitalveranstaltung)

Zielgruppe: IT-Leiter, Planungs- und Fachverantwortliche

FI unterwegs

Auf diesen Veranstaltungen ist die FI als Aussteller zu finden:

JAX & W-JAX 2022

Konferenzen für Java, Architektur- und Software-Innovationen

Termine: **2. – 6. Mai** Mainz
7. – 11. November München

SCOPE

Termin: **20. – 22. September** Mainz
DSV-Gruppe

Fachtagung Revision

Die Fachtagung dient dem Erfahrungsaustausch zu aktuellen IT-Themen.

Termine: **4. November** Finanz Informatik Frankfurt
10. November Sparkassenakademie Landshut
17. November Inselhotel Potsdam
24. November Digitalveranstaltung

Zielgruppe: Revisionsleitung bzw. IT-Revision

FI-Connect 2022

Die Management-Veranstaltung für die Führungsebene der Sparkassen, Landesbanken und Verbundpartner sowie von weiteren Unternehmen der S-Finanzgruppe.

Termin: **22./23.11.2022**
CongressCenter, Messe Frankfurt a.M.



Weitere Veranstaltungshinweise unter: www.f-i.de

Stand: 15. März. 2022

On Tour



Parkplätze europaweit einfach finden und per Handy bezahlen, Fahrräder schnell mit dem Handy ausleihen und zurückgeben oder Boote und Yachten weltweit mieten – all das ist mit diesen Apps bequem möglich. Der nächste Ausflug oder die nächste Tour warten!



nextbike
Räder per App
ausleihen

Wer nicht per E-Scooter durch die Städte flitzen will, der ist bei »nextbike« gut aufgehoben: Mit der App können Fahrräder einfach und schnell auf Zeit ausgeliehen und auch zurückgegeben werden – alles per Smartphone. Einmal bei nextbike registriert, zeigt die App immer aktuell die Fahrräder in der Nähe an. Dann entweder die Radnummer eingeben oder den QR-Code scannen und sofort losradeln – rund um die Uhr. Zur Rückgabe einfach passende Station auswählen oder den Standort per GPS abrufen. In der App können die Nutzer Feedback geben, z.B. zum Zustand des Rads oder den Kundenservice kontaktieren. Nextbike gibt es in über 60 Städten in Deutschland und in über 25 weiteren Ländern weltweit. Wer kein Smartphone zur Hand hat, kann auch über den BikeComputer, am nextbike-Terminal oder per Hotline-Anruf bis zu vier Räder gleichzeitig mieten. 📱



App Store –
kostenfreier download



Play Store –
kostenfreier download



EasyPark
Parken ganz
einfach

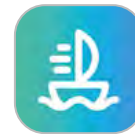
Noch kann Ihr Handy nicht Ihr Auto einparken – es kann aber mit »easypark« dabei helfen, in ausgewählten Großstädten freie Parkplätze zu finden und in über 2.200 Städten Europas die Parkgebühren einfach mit dem Handy zu bezahlen. Nach einer kurzen Registrierung profitieren Nutzer von weiteren Vorteilen: Der smarte Parkschein erinnert automatisch, sobald er abläuft und die Parkzeit kann flexibel in der App verlängert werden, egal, wo man ist. Des Weiteren können Nutzer mit easypark minutengenau abrechnen und damit nur für die tatsächliche Parkzeit bezahlen. Außerdem lassen sich berufliche und private Parkgebühren mit dem Abo für Unternehmen trennen. Und mit der FIND-Navigation ist es ganz einfach, einen Parkplatz entlang der Straße finden. Der nächste Großstadt-Trip kann kommen! 📱



App Store –
kostenfreier download



Play Store –
kostenfreier download



SailMe
Ferienboot- und Yacht-
verleih weltweit

SailMe ist eine Community, die von Segelfans für Segelfans ins Leben gerufen wurde. In der App können Weltenbummler Boote und Yachten mieten und diese nach Standort, Preis, Kapazität u.v.m. filtern. Außerdem bietet die App mit dem integrieren Bootsreiseführer die Möglichkeit, die schönsten Segelreviere der Welt zu entdecken und die perfekte Route zu planen – dazu können auch Freunde und Familie eingeladen werden. Bootseigner wiederum können mit der App Geld verdienen: Sie teilen ihr Boot mit Mietern, indem sie es anmelden. Im Preis- und Verfügbarkeitskalender des Bootes können sie unterschiedliche Preise hinterlegen. Außerdem hilft die App, Buchungen zu verwalten, Rechnungen auszustellen sowie Nachrichten an die Mieter zu verschicken, zum Beispiel eine Wegbeschreibung zum Boots Liegeplatz und zum Yachthafen. Win-win wie es im Buche steht. 📱



App Store –
kostenfreier download



Play Store –
kostenfreier download



Der Pokal: Er wurde jetzt erstmals vergeben und wird zukünftig an die Siegermannschaften der nächsten Turniere gehen.

Stadtsparkasse München: Von links nach rechts im Uhrzeigersinn: Dr. Bernd Hochberger, Kaan Oglu, Michael Rahn (alle Stadtsparkasse München), Christoph Rutter (FI)

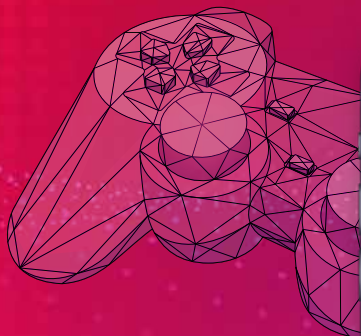
Kreissparkasse Steinfurt: Von oben nach unten: Sven Jaspert, Jan Borgmann (Kreissparkasse Steinfurt), Simon Qiu (FI)

PREISVERLEIHUNG »CLASH OF CASH«

Digital jubeln und feiern ist einfach. Coronabedingt konnten die Münchner Sieger des E-Sport-Turniers mit FIFA 22 den neu geschaffenen Wanderpokal nicht persönlich von Christoph Rutter entgegennehmen. Dies tat dem Jubel im Team der Stadtsparkasse München jedoch keinen Abbruch. Bankkaufmann Kaan Oglu nahm den Pokal zusammen mit Vorstandsmitglied Dr. Bernd Hochberger, Vorstandsreferent Michael Rahn, Unternehmenssprecher Markus Stobbe und Bastian Göbl, dem Leiter des E-Betriebssport, entgegen.

Dream-Team: auf dem Rasen und virtuell

Die Trophäe für den 2. Platz erkämpften sich Sparkassen-Individualkundenberater Sven Jaspert; Kreissparkasse Steinfurt, mit seinem Freund Jan Borgmann. Als langjährige Teamkollegen auf dem echten Fußballplatz sind beide gewohnt, sich auch unter Druck gut abzustimmen und eng zusammenzuarbeiten. Dieser Erfahrungsschatz kam Sven Jaspert zu Gute. Er spielte zusätzlich zum Finale von »Clash of Cash« am gleichen Tag im Sparkassen eSport-Cup der Kreissparkasse Steinfurt mit.



**Clash of Cash 2021
Highlights**
www.youtube.de



**Posting zum Sparkassen eSport-Cup
der Kreissparkasse Steinfurt (3.11.2021)**
[instagram.com/kreissparkassesteinfurt/](https://www.instagram.com/kreissparkassesteinfurt/)



ZUKUNFT MACHEN

Der Blick in die Zukunft faszinierte quer durch die Menschheitsgeschichte bislang jede Generation. Dahinter steht das Bedürfnis jedes Menschennach fester Planung, einfach nach Sicherheit. Doch gibt es überhaupt »die« Zukunft? Oder müssen wir nicht vielmehr davon ausgehen, dass das Morgen noch gar nicht fixiert ist, sondern tatsächlich erst noch geschaffen werden muss – und zwar von jedem Einzelnen? Andreas Steinle und Vitalia Safronova von der Zukunftsinstitut Workshop GmbH in Frankfurt/Main haben sich gemeinsam mit der Finanz Informatik auf ganz praktische Weise mit diesen Gedanken beschäftigt. Sie interviewten ausgewählte Gastredner des letzten FI-Forums digital und skizzieren so ein buntes Kaleidoskop der möglichen Welt von morgen. In der Kategorie »Im Fokus« beleuchten sie noch einmal die spannendsten Veranstaltungsbeiträge. Für »Im Gespräch« begeben sie sich mit ihren Gesprächspartnern gedanklich auf eine Reise in und durch die Zukunft. Was erwartet uns und worüber sollten wir nachdenken? Mit »Im Kopf«, der letzten Kategorie, greifen sie einen spannenden Gedanken der jeweiligen Gäste auf und denken ihn weiter.

Herausgekommen ist die lesenswerte Interviewreihe »#ZukunftsMacher – Impulse aus dem FI-Forum 2021« mit interessanten wie überraschenden Einsichten und Ideen. Angefangen von Klimaforscher Prof. Dr. Markus Rex über Dr. Annegret Saxe, Stv. Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Münsterland Ost und Dr. Joachim Schmalzl, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV bis hin zur Digital-Expertin Fränzi Kühne und zum Innovationsforscher Pascal Finette – allen Interviewpartnern ist gemein, dass sie nicht nur über die Zukunft reden, sondern sie auch in vielen Bereichen aktiv mitgestalten. Echte Zukunftsmacher eben, die zugleich aufzeigen, wie jeder Einzelne selbst aktiv dazu beitragen kann. Zukunft passiert eben nicht – sie wird gemacht. Oder, um es mit Alan Kay, dem Informatiker und Pionier der objektorientierten Programmierung sowie der Gestaltung grafischer Benutzeroberflächen, zu sagen: »Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.«



»#ZukunftsMacher – Impulse aus dem FI-Forum 2021« jetzt online lesen:

www.f-i.de/News/Perspektiven-Trends



Zum 20jährigen-Bestehen des ITmagazins hat sich unser langjähriger Kolumnist Pascal Finette gleich mit zwei Themen ausführlich beschäftigt. Herausgekommen ist ein Rückblick in die Welt im Jahr 2002. Und eine Vorhersage in die – mögliche – Welt in 20 Jahren. Da Prognosen über zwei Jahrzehnte jedoch sehr selten valide sind, gibt er uns eine Formel an die Hand, die uns dabei helfen kann, nicht völlig ahnungslos im Jahr 2042 aufzuwachen.

MESSAGE

FROM

SILICON VALLEY

20 JAHRE VON HEUTE - IN BEIDE RICHTUNGEN



Pascal Finette ist Mitbegründer von be radical, Vorsitzender des wavespace Advisory Board von EY und Mitglied des Digital Advisory Board von Pearson. Seit 2018 schreibt Finette regelmäßig für das ITmagazin.



20 Jahre ITmagazin

Von Pascal Finette

Wir schreiben das Jahr 2002. Soeben erscheint die erste Ausgabe dieses Magazins. Ebay dominiert den E-Commerce-Sektor in Deutschland. Amazon ist kaum mehr als ein Online-Buchhändler. Bis zur Erfindung der als AJAX (Asynchronous JavaScript and XML) bekannten Technologien – der Grundlage für so genannte Rich Web Applications, auch bekannt als Web 2.0 – werden noch drei Jahre vergehen. In zwei Jahren wird Mark Zuckerberg seinen Dienst FaceMash vorstellen, der später in TheFacebook umbenannt werden wird. Microsofts Internet Explorer ist weltweit führend. Mozilla's Webbrowser Firefox hat in seiner Version 0.1 gerade erst seine ersten Atemzüge getan. Und natürlich wird es noch mehr als fünf Jahre brauchen, bis das iPhone der Weltöffentlichkeit präsentiert wird.

Vieles hat sich verändert auf der Welt in diesen letzten zwei Jahrzehnten – und doch ist eine ganze Menge beim Alten geblieben. Vermutlich sieht Ihr heutiger Desktop-Computer oder Laptop dem Gerät, das Sie vor zwanzig Jahren benutzt haben, erstaunlich ähnlich: Okay, er ist ein wenig kleiner und dabei leistungsfähiger (und zwar sehr viel leistungsfähiger) geworden, aber wenn man sich die Betriebssysteme Microsoft Windows und Apple macOS ansieht, sind die Ähnlichkeiten, die zwischen den Systemen von vor 20 Jahren und den heutigen Releases bestehen, enorm. Andererseits wage ich zu bezweifeln, dass viele von uns (wenn überhaupt irgendjemand) damals damit gerechnet hätten, dass eines Tages fast 3 Milliarden Menschen Facebook nutzen würden. Oder dass 2002 geborene Kinder ihre ersten Videos auf Videokassetten anschauen würden, um dann zu erleben, wie diese Kassetten durch DVDs ersetzt werden, bevor sie auf YouTube gehen würden, um einen schier endlosen Stream von Online-Videoinhalten zu sehen, um dann schließlich winzige Videoclips im 60-Sekunden-Takt auf TikTok zu konsumieren.

WIE WIRD DIE WELT IM JAHR 2042 AUSSEHEN?

Das alles wirft eine höchst interessante Frage auf: Wie werden wohl die nächsten zwanzig Jahre aussehen? Was wird (dann immer noch) weitgehend gleich sein, was wird anders sein als heute, und was ist da noch, was wir überhaupt nicht vorausahnen können? Gefragt, wie er sich für seine Erzählungen die Zukunft vorstelle, antwortete der Science-Fiction-Autor Charles Stross einmal mit der folgenden Formel: Etwa 60 Prozent von allem bleibt weitgehend so wie es ist: Gebäude, Infrastruktur, Menschen und Kultur sind ja schon da. 20 Prozent sind noch nicht da, aber immerhin vorhersehbar – denken wir an im Bau befindliche Architektur, an Soft- und Hardware oder Medikamente, die sich in Entwicklung befinden oder an die Kinder von heute, die in einem Jahrzehnt erwachsene Menschen sein werden. Und dann gibt es da noch einen Anteil von etwa 20 Prozent, der der Kategorie »Wer hat das denn bloß bestellt?« zuzuordnen ist: Covid-19, weltweit rapide um sich greifender Populismus etc.

Es lohnt sich, diesem Gedanken ein wenig nachzugehen, erinnert er doch daran, dass die Zukunft ein Paradoxon darstellt: Sie ist ungeschrieben und dennoch (bis zu einem gewissen Grad) vorhersehbar. Viele von Ihnen agieren mit ihren Unternehmen an der äußersten Grenze dessen, was der heutige Stand der Technik ist (oder zumindest nahe daran). Und daher verfügen wir über einen einzigartigen, wenn auch manchmal etwas verzerrten Blick darauf, was die Zukunft bringen wird. Es ist immens hilfreich, wenn wir uns vor Augen führen, dass viele, viele Dinge (und Verhaltensweisen) sich in einem überschaubaren Zeitraum gar nicht allzu sehr verändern. Um heute von A nach B zu kommen, benutzen wir immer noch Dinge, die sich in ihrer groben Gestalt gar nicht so sehr von den Pferdekutschen vergangener Zeiten unterscheiden – das zum Beispiel meint Charles Stross mit seinen 60 Prozent.

DIE 60-20-20-FORMEL

Wenn man jedoch genau hinschaut, kann man «die zarten Sprosse von morgen» (wie der Historiker Fernand Braudel es ausdrückte) schon erkennen. Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich während meines Studiums für die deutsche Apple-Einzelhandelskette Gravis arbeitete, und wie ich damals mit dem Gründer von Gravis, Archibald Horlitz, ein langes Gespräch über die gerade aufkommende mobile Nachrichtenübermittlungstechnologie namens »SMS« hatte. Wenn man zu jener Zeit in der Lage war, über die umständliche Art und Weise, wie man Nachrichten auf einem klobigen Mobiltelefon eintippen musste, sowie über den damals irrsinnig hohen Preis für das Senden (und Empfangen) einer Nachricht hinwegzusehen, dann konnte man am Horizont bereits die Zukunft der mobilen Kommunikation entstehen sehen. Das ist es, was mit den nächsten 20 Prozent gemeint ist.

Allerdings gibt es dann noch diese verrückten 20 Prozent von allem, die aus dem Nichts, bzw. für unsere heutige Sicht aus einem toten Winkel, zu kommen scheinen. Dinge, die man einfach nicht erraten konnte oder die unmöglich zu prognostizieren sind: Viele Stimmen hatten uns zwar erzählt, dass irgendwann eine globale Pandemie über uns hereinbrechen wird – aber niemand konnte genau sagen, wann sie würde und wie das geschehen würde. Da haben Sie Ihre letzten 20 Prozent.

Als Führungsverantwortliche müssen wir fest mit beiden Füßen auf dem Boden der ersten 60 Prozent stehen, im Bereich der mittleren 20 Prozent arbeiten und dabei flexibel auf alles reagieren können, was uns die letzten 20 Prozent vor die Füße werfen mögen.

§



Klick!

Nach seinen Bestsellern »Das Einmaleins der Skepsis« (2002), »Bauchentscheidungen« (2007) sowie »Risiko« (2013) hat Gerd Gigerenzer ein neues Buch geschrieben: »Klick«. Darin fragt sich der renommierte Psychologe und ehemalige Direktor des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung, was eigentlich passiert, wenn Algorithmen immer stärkeren Einfluss auf unser Leben gewinnen. Ist wahre Liebe tatsächlich nur einen Klick entfernt? Sollen wir wirklich einer Person vertrauen, die wir nur online kennengelernt haben? Und werden wir überhaupt noch selbst ein Auto steuern dürfen, wenn es doch die KI bald schon viel besser machen könnte? Eigentlich gibt es nur zwei Antwortmöglichkeiten, hält uns Gigerenzer einen Spiegel vor: Wir können unsere Augen schließen, als selige Konsumenten weiterleben und einfach auf das Beste hoffen. Die Alternative sei, digital kompetente Bürger zu werden. Der Untertitel von »Klick« heißt dann auch folgerichtig »Wie wir in einer digitalen Welt die Kontrolle behalten und die richtigen Entscheidungen treffen.« Die Frage dürfte also beantwortet sein.



Klick

Gerd Gigerenzer
C. Bertelsmann
September 2021
416 Seiten
24,00 Euro
ISBN 978-3-570-10445-3

Impressum

FI-Magazin

Das Kundenmagazin der Finanz Informatik

Herausgeber:

Finanz Informatik GmbH & Co. KG
Theodor-Heuss-Allee 90
60486 Frankfurt a. M.



Redaktion:

Oskar Schwittay (Leitung),
Michelle Klatt, Anna-Maria Mark (ext.)

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Andreas Honsel, Rabea Hacker, Thomas Kawelke, Simon Qiu,
Christoph Rutter, Nina Sandmann (ext.), Florian Schleicher

Kontakt:

Finanz Informatik
Redaktion FI-Magazin
Nevinghoff 25
48147 Münster
E-Mail: fimagazin@f-i.de
Telefon: +49 251 288-33924
Abonnements: bestellservice@f-i.de

Bildnachweise:

Johannes Kalliauer, Tatjana Jentsch, Matthias Schruppf, shutterstock

Grafik-Design:

www.beierarbeit.de

Produktion:

www.thdrei.de

Redaktioneller Hinweis:

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion sowie mit Quellenangabe und gegen Belegexemplar. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Die Finanz Informatik übernimmt keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts.

Hier finden Sie die Finanz Informatik:



www.f-i.de



Finanz Informatik



FI_FFM



[finanz_informatik](https://www.instagram.com/finanz_informatik)



Vertriebschance „Nachhaltigkeit“ durch individuelle Kundenansprache nutzen

FINCON unterstützt Sparkassen dabei, aus aktuell noch unvollständigen Daten und Nachhaltigkeitspräferenzen individuelle Kundenansprachen zu generieren.

Nutzen Sie unser Know-how in OSPlus-Vertrieb & Kundendaten-Analysen, um z.B. die Potenziale im Passiv-Geschäft erfolgreich zu heben.

In unserem speziellen Workshop-Format entwickeln wir gemeinsam mit Ihren Expert*innen sofort umsetzbare Arbeitsergebnisse in Form von konkreten, umsetzungsreif erarbeiteten Kampagnen für individualisierte Kundenansprachen.

IHRE VORTEILE:



Wir ♥ Umsetzung.

Ihr Ansprechpartner
zu OSPlus-Vertrieb ist
Christian Ahrens.

Christian.Ahrens@fincon.eu

+49 162 2854916

www.fincon.eu

Finanz Informatik

Theodor-Heuss-Allee 90

60486 Frankfurt a. M.

Telefon +49 69 74329-0

E-Mail: kontakt@f-i.de

www.f-i.de



AppStore
kostenlos



PlayStore
kostenlos



Installieren
der App



FI-Magazin
umdrehen



Betrachten Sie den Titel
durch ihr Smartphone