


Digitalisierung

Gemeinsame Anstrengung, lokale Umsetzung

Wolfgang Klotz
Vereinigte Volksbank eG, Sindelfingen

Münster 21.01.2019 Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft 2



Agenda

1. **Wirkungen der Digitalisierung** (nur zur Erinnerung)
2. **Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele**
3. **Gemeinsame Anstrengungen**
4. **Lokale Umsetzung**
5. **So geht es weiter**
6. **Zusammenfassung**

Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

3



Agenda

Und nur Beispielhaft !

1. **Wirkungen der Digitalisierung** (nur zur Erinnerung)
2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele
3. Gemeinsame Anstrengungen
4. Lokale Umsetzung
5. So geht es weiter
6. Zusammenfassung

Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

4



1. Wirkungen der Digitalisierung

für Thema relevante Wirkungen

Die Kundenschnittstelle wird neu besetzt



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

5



1. Wirkungen der Digitalisierung

Kundenschnittstelle wird neu besetzt

Aggregatoren/ Plattformen schieben sich zwischen Genossenschaftsbank und Kunden und degenerieren diese ggf. zum Produkt- bzw. Leistungslieferanten



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

6



1. Wirkungen der Digitalisierung

Kundenschnittstelle wird neu besetzt

Innovatoren schaffen neue Leistungen und Prozesse die seither nicht im Portfolio der Genossenschaftsbank waren/sind, substituieren ggf. die Bank als Partner in Teilbereichen



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

7



1. Wirkungen der Digitalisierung

Kundenschnittstelle wird neu besetzt

Disruptoren ersetzen basierend auf technologischen Konzepten bzw. Plattformen die Genossenschaftsbank ggf. vollständig



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

8



1. Wirkungen der Digitalisierung

Der Kunde sucht nach Lösungsansätzen für sein Problem selbst ! ROPO oder R+PO ?

Frage ist: Wo findet er zuerst einen Ansatz für sein Problem ?

Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

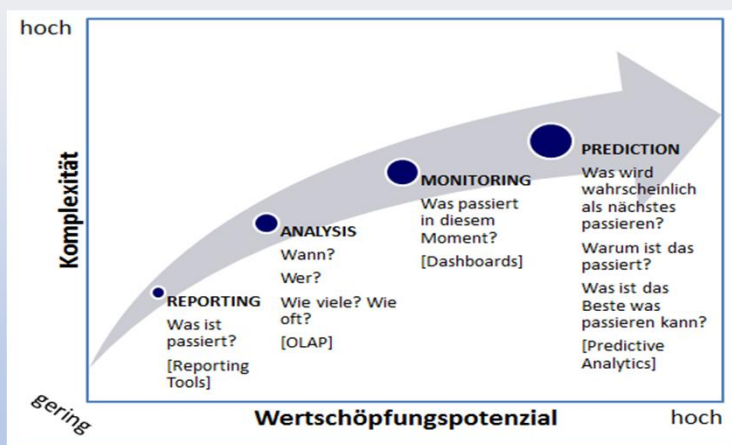
9



1. Wirkungen der Digitalisierung

Vom Umgang mit Daten !

Frage ist: Was macht der Kunde als nächstes ?



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

10



1. Wirkungen der Digitalisierung

Die **seitherige Bestandteile der Strategie der Genossenschaftsbanken!** steht im Vordergrund



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

11



1. Wirkungen der Digitalisierung

Technologie wird **integraler Bestandteile der Strategie der Genossenschaftsbanken!**



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

12



Agenda

- ✓ Wirkungen der Digitalisierung (nur zur Erinnerung)
- 2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele**
- 3. Gemeinsame Anstrengungen
- 4. Lokale Umsetzung
- 5. So geht es weiter
- 6. Zusammenfassung



2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele

A large graphic with a blue background. At the top left is the BVR logo. At the top right is the FIDUCIA GAD logo with the tagline "ZUKUNFTSERFAHREN". In the center, the text "Digitalisierungsoffensive" is written in white. At the bottom, there is a dark blue box with the white text "Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt." and an orange box with the white text "Wir machen den Weg frei.".



2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele

Unsere Spielregeln für die Digitalisierung

Quelle: IT-Strategie der genossenschaftlichen Finanzgruppe Ver. 2.1. vom 31.10.2018



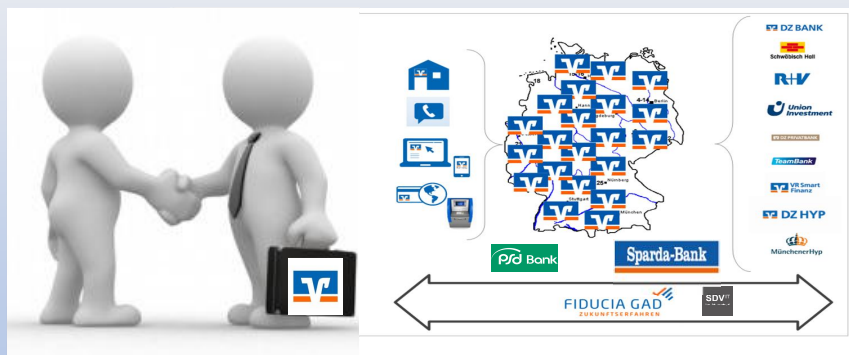
1. Es wird keine zentrale Direktbank geben.
 2. Kunden und Neukunden in der genossenschaftlichen Finanzgruppe gehören grundsätzlich in die Hoheit der zuständigen Ortsbank.
 3. Unser Geschäftsmodell wird auf Basis des Omnikanal-Modells erweitert und auf die drei definierten Vertriebskanäle¹ ausgerichtet.
 4. Alle bundesweit verfügbaren Online-Angebote (Beratungsprozess, Produkte, Tools etc.) sind grundsätzlich auf den Ortsbankenportalen verfügbar.
 5. Differenzierungsstrategie sowie Provisionierung bedürfen der verbundkonformen Regelung.
- ¹ Vertriebskanäle „Persönliches Banking“, „Digital-persönliches Banking“ und „Digitales Banking“

Abbildung 4: Fünf Fundamente, Projekt „webErfolg“, angepasste Version vom 3. Mai 2018 (Omnikanal-Modell)



2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele

Unsere Bild vom Allfinanznetzwerk ist schon immer die Grundlage für die Marktbearbeitung und damit auch für die Digitalisierung !

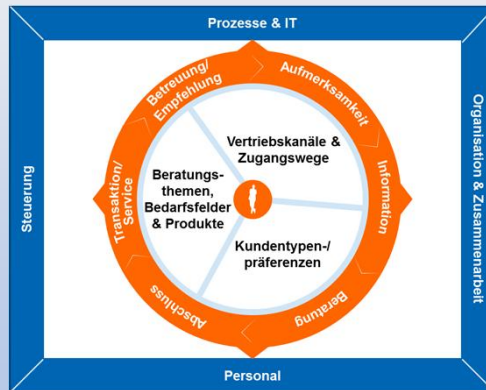


Quelle: IT-Strategie der genossenschaftlichen Finanzgruppe Ver. 2.1. vom 31.10.2018



2. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele

Die Frage ist, wie gestalten wir den Kundeninteraktionspfad ?



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

17



Agenda

- ✓ Wirkungen der Digitalisierung (nur zur Erinnerung)
- ✓ Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele

3. Gemeinsame Anstrengungen

- 4. Lokale Umsetzung
- 5. Zusammenfassung

Münster 21.01.2019

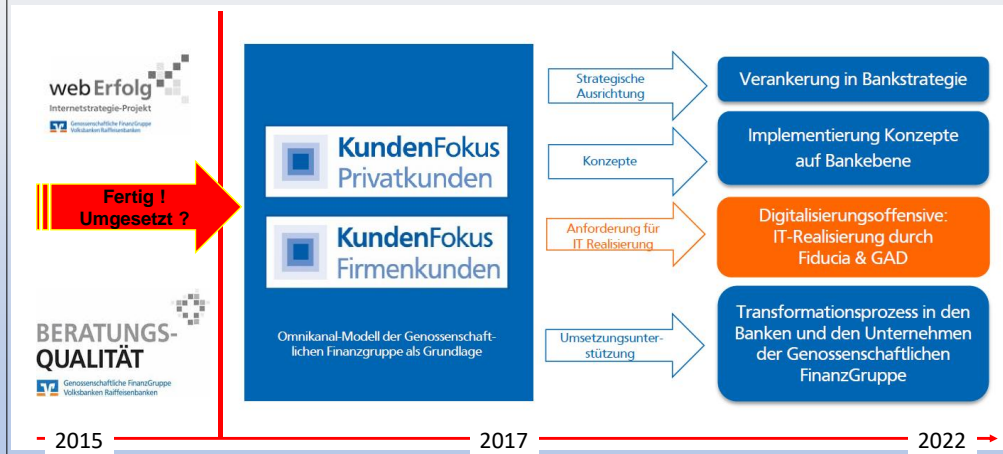
Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

18



3. Gemeinsame Anstrengungen

Digitalisierungsoffensive, unsere gemeinsame Antwort



Münster 21.01.2019

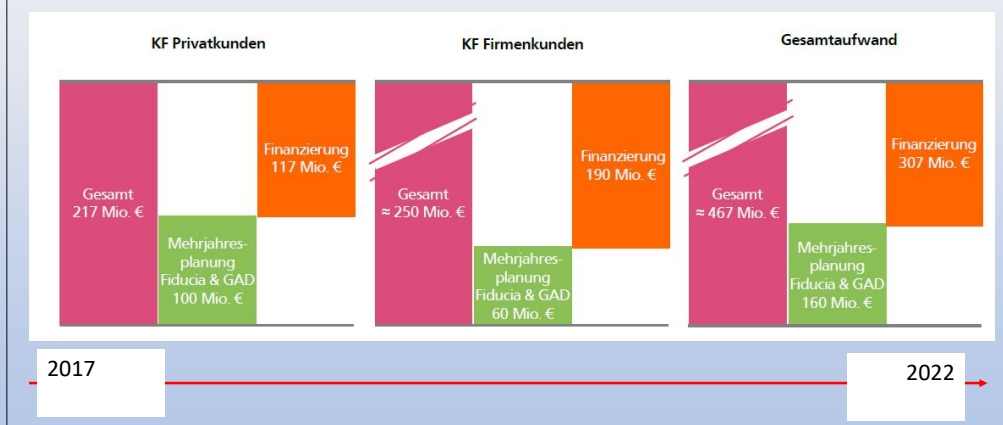
Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

19



3. Gemeinsame Anstrengungen

Digitalisierungsoffensive, unsere gemeinsame Antwort



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

20



3. Gemeinsame Anstrengungen

Konzeptionell erarbeitet und in der IT-Umsetzung

PRIVATKUNDEN					
Omnikanal-Modell	✓	Omnikanal-Beratung	✓	Omnikanal-Steuerung Privatkunden	läuft
Genossenschaftliche Kundenerlebnisse (u.a. VR-Organizer, VR-Immo-Projekt, AV-Cockpit)	✓	Übergreifende Kundenanalysen	✓	Standardisierte Finanzanalyse + PSD II-Mehrwertleistungen – fachliches Zielbild	✓
Authentifizierungsverfahren	✓	Weiterentwicklung Digitales Banking	✓	Immobilie	✓
Digitales Netzwerk für Mitglieder	✓	KSC der Zukunft – Privatkunden	✓	Omnikanal-Beratung – fachliche Zielbilder	läuft
Mobile Bezahlfverfahren	✓	Personalkonzepte	✓	Vorsorge	läuft
Produktangebot Omnikanal	✓	Kundensegmentierung und Betreuungskonzeption	✓	Liquidität (und ZV)	in Planung
Filialtypen/-formate und -netzoptimierungen	✓	One-and-Done-Prozesse Privatkunden	läuft	Vermögen	in Planung
				Absicherung	
FIRMENKUNDEN					
Strategisches Zielbild Firmenkunden	✓	Zahlungsverkehr/ FK-Softwarelösungen	läuft	Investition u. Finanzierung	läuft
Grundlegende Marktforschung für die Initiativenarbeit	✓	Operative Marktbearbeitung im Firmenkundengeschäft	läuft	Liquidität und ZV	
KSC der Zukunft – Firmenkunden	✓	Weiterentwicklung Marktbearbeitung im Oberen Mittelstand	läuft	Absicherung	in Planung
Regeln und Leitplanken für das Digitale Banking	✓	Personal Firmenkunden	läuft	Vorsorge u. Mitarbeiterbin.	
Kundenbeziehungsmanagement	✓	One-and-Done-Prozesse Firmenkunden	läuft	Vermögen u. Eigenkapital	
Weiterentwicklung Digitales Banking	läuft	Omnikanal-Steuerung Firmenkunden	läuft	Private Finanzplanung	

Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

21



3. Gemeinsame Anstrengungen

Arbeitsplanung 2019

ARBEITSPLANUNG 2019	PRIVATKUNDEN	FIRMENKUNDEN	ÜBERGREIFEND
<p>Omnikanal-Modell der GFG</p> <p>Ziel: Einsetzbare Basislösung für Genossenschaftsbanken bis 2022</p> <p>Konzeption Realisierung Umsetzung</p> <p>2018 2019 2020 2021 2022</p>	Omnikanal-Beratung: Liquidität (und Zahlungsverkehr) – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Vermögen – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Absicherung – fachliches Zielbild	Operative Marktbearbeitung im Firmenkunden-Geschäft ¹ Personal Firmenkunden ¹ Zahlungsverkehr/ Firmenkunden-Softwarelösungen ¹ Hilfestellung Marktbearbeitung Firmenkundenportal Omnikanal-Beratung: Liquidität und Zahlungsverkehr ² – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Absicherung ² – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Vorsorge und Mitarbeiterbindung ² – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Vermögen und Eigenkapital ² – fachliches Zielbild Omnikanal-Beratung: Private Finanzplanung ² – fachliches Zielbild	Leadgenerierung und -verwertung Omnikanal-Steuerung Privat- und Firmenkunden ¹ Zusammenarbeit u. Überleitungen innerhalb der GFG im Digital-persönlichen Banking One-and-Done 2019: je 4 Privatkunden-/ 4 Firmenkunden-Prozesse ⁴
	1) Projektarbeit läuft seit 2018 2) Themenpriorisierung wird in Gremien abgestimmt 3) Agiles Vorgehen 4) Finanzierung erfolgt vollständig durch BVR/Fachrat IT & Prozesse		
	Ergebnisse mit IT-Anforderungen		

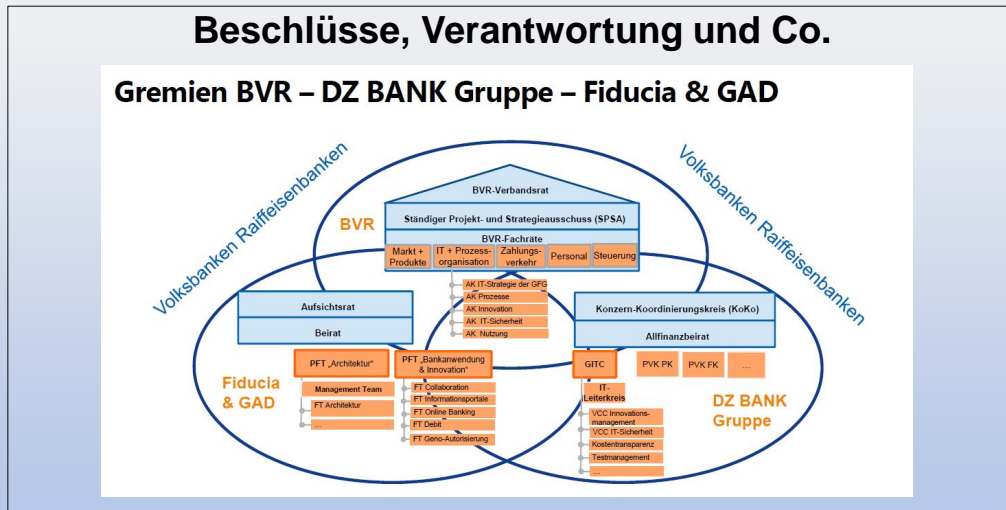
Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

22



3. Gemeinsame Anstrengungen



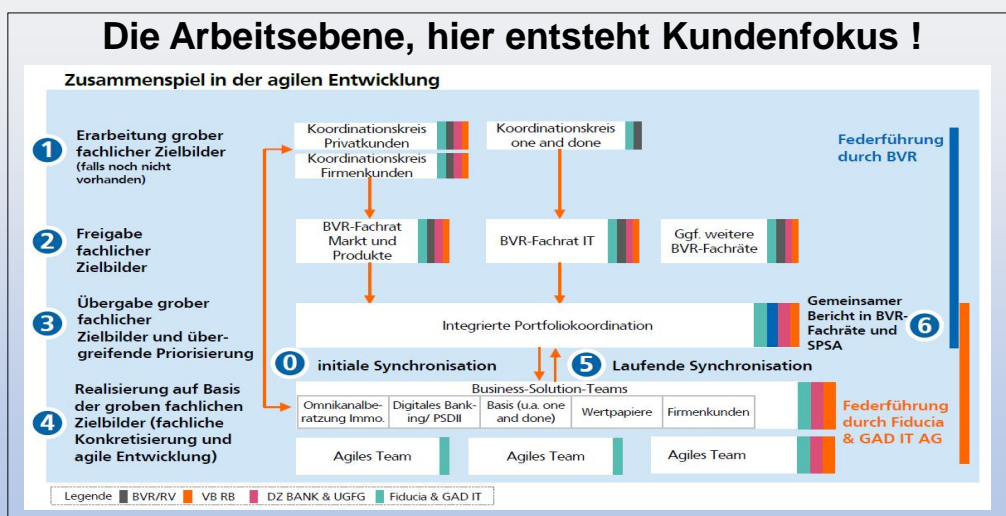
Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

23



3. Gemeinsame Anstrengungen



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

24



3. Gemeinsame Anstrengungen

Innovationsmanagement

Wer nicht innovativ ist, für den wird eine Nische leicht zur Klemme.

Es gibt Menschen, die werden erst dann kreativ, wenn sie eine Innovation verhindern wollen.

Hans-Jürgen Quadbeck-Seeger



3. Gemeinsame Anstrengungen

Innovationsmanagement

Zwei Werkzeuge zur Transparenz: Von Innovation in der GFG sowie technologische Entwicklung mit Relevanz zum Geschäftsmodell



Vom Innovationsmonitor zum Trendbuch

- neue Strukturierung des Innovationsmonitors
- stichtagsbezogene Trendübersicht
- Detaillierung von 5 priorisierten Trends – Fokus auf Bewertung neuer Microtrends und mögliche Use Cases
- Abgleich mit laufenden Aktivitäten in der GFG (stichtagsbezogen)

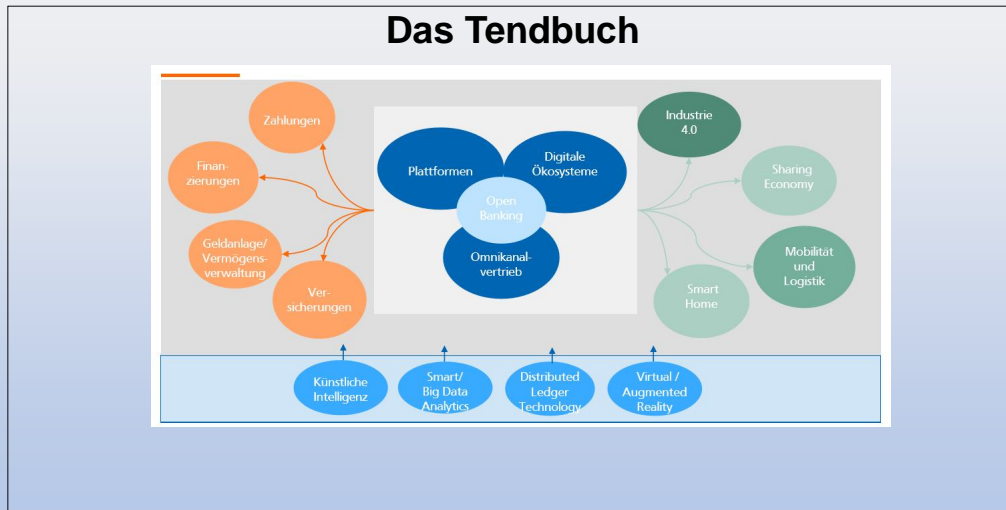


Innovationsradar (Gremiensicht: laufende Aktivitäten in der GFG, die den Genossenschaftsbanken angeboten werden sollen, durch zuständige Gremien zu bewerten)

- Durchsicht Innovationsradar durch AK Innovation
- Prüfung Synergien mit Integrierter Portfoliokoordination über BVR
- Kriterienkatalog Fachrat Markt und Produkte zur Vorstellung von Innovationen



3. Gemeinsame Anstrengungen



Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

27



3. Gemeinsame Anstrengungen

Das Tendbuch

TREND: OPEN BANKING

Beschreibung
 Öffnung der Banken (u.a. aufgrund regulatorischer Vorgaben) und offene Schnittstellen (APIs) zur Erschließung neuer Geschäftsmodelle. In diesem Kontext gewinnen APIs einen hohen Stellenwert, diese offenen Schnittstellen ermöglichen es Dritten, als auch Banken, mit Kundendaten und Kontenaggregationsmöglichkeiten Mehrwerte für Bankkunden zu schaffen.
 Vorgenannte Punkte sollen u.a. zu einem kundenfreundlicheren Benutzererlebnis führen wie auch die Möglichkeit schaffen, Dienstleistungen rund um die finanziellen Herausforderungen von heute, aus einer Hand zu beziehen. Für Banken liegt die Herausforderung darin, die regulatorischen Vorgaben für die Erweiterung des eigenen Geschäftsmodells zu nutzen und ggf. sogar bankfremde Produkte und Dienstleistungen mittels APIs zu integrieren.

Relevanz

- Steigerung der digitalen Transformation von Banken, schneller Datenaustausch möglich
- Neue Use Cases für Banken u.a. in der Kombination mit FinTechs möglich; Erschließung neuer Geschäftsmodelle von Banken und FinTechs
- Dauerbrenner in den Fachmedien
- Wird beflügelt durch regulatorische Vorgaben (PSD2)
- Ermöglicht datengetriebenes Umsatzwachstum

Microtrends

- Banking-as-a-Service
- Banking-as-a-Plattform
- API Fähigkeit
- Personal Finance Management (PFM)
- PSD2/XS2A

Projekte GFG (Auswahl)

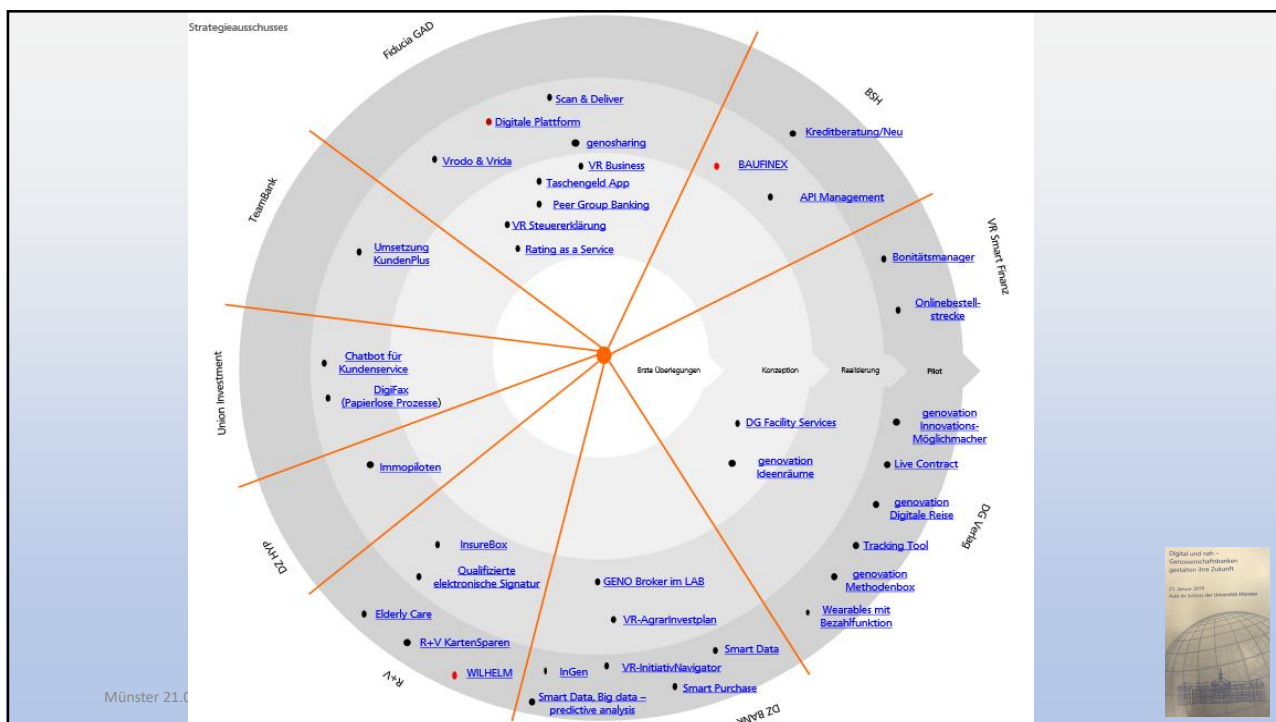
Digitalisierungsoffensive: die neue „Vertriebsplattform“
 Bereitstellung von APIs durch Fiducia & GAD
 PSD 2 - XS2A Drittanbieterschnittstelle - Fiducia & GAD IT AG ab 2019
 Kundenfokus – Digitaler Authentifizierungservice CAS

Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

28





3. Gemeinsame Anstrengungen

Strukturierte Prüfung der Innovation durch den jeweiligen Fachrat

- 6. Die Innovation steht nicht im Widerspruch zu den relevanten bereits verschiedenen fachlichen Zielbildern
- 7. Die Innovation ist an die Vertriebsplattform anbindbar (offene Architektur, ein Datenaustausch zu den Prozessen bzw. den Anwendungen einer Primärbank wird dadurch sichergestellt)
- 8. Die Innovation wird nur dann neu entwickelt, wenn keine weiteren Innovationen innerhalb der GFC VBRB mit gleicher Zielsetzung und Funktionsumfang vorhanden sind (Vermeidung von Doppelentwicklungen)
- 9. Die Primärbank kann selbstständig entscheiden, ob sie die Lösung/Innovation einsetzen wird oder nicht.
- 10. Sofern Produktabschlüsse enthalten sind, kann die Primärbank auch bankgene Produkte abbilden.
- 11. Das Design der Innovation zeichnet sich durch einen hohen Wiedererkennungswert für den Nutzer aus und entspricht den Gestaltungsrichtlinien der GFC VBRB. Die Innovation hat den marktstrategischen Freigabeprozess durchlaufen.
- 12. Die Prozesse der Innovation sind sowohl aus Kunden- als auch aus Bankperspektive grundsätzlich fehlerfrei, die Leistung sofort nutzbar bzw. die Veränderungen direkt sichtbar.
- 13. Die Innovation beinhaltet definierte Abgrenzungspunkte mit der Möglichkeit einer Datenübernahme in andere Vertriebskanäle oder Zugangswege.
- 14. Die Innovation erfüllt die relevanten rechtlichen Anforderungen zum Einsatz in einer Primärbank.

Geschäftspolitische Grundätze		Innovation erfüllt Kriterien		Erläuterung (falls Nein):	
1.	Es wird keine zentrale Direktbank geben!	Ja	Nein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Kunden und Neukunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe gehören grundsätzlich in die Hoheit der zuständigen Primärbank.	Ja	Nein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Unser Geschäftsmodell wird auf Basis des Omnichannel-Modells erweitert und auf die drei definierten Vertriebskanäle ausgerichtet.	Ja	Nein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Alle bundesweit verfügbaren Online-Angebote (Beratungsprozess, Produkte, Tools etc.) sind grundsätzlich auf den Primärbankportalen verfügbar.?	Ja	Nein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Differenzierungsstrategie sowie Provisionierung bedürfen der verbundkonformen Regelung?	Ja	Nein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ZUSAMMENFASSENDE BEWERTUNG MIT EINER BESCHREIBUNG VON VOR- UND NACHTEILEN UND DURCH DAS VERANTWORTLICHE UNTERNEHMEN

Innovation: **WIRTSCHAFTSRECHTLICH**

Bewertung:



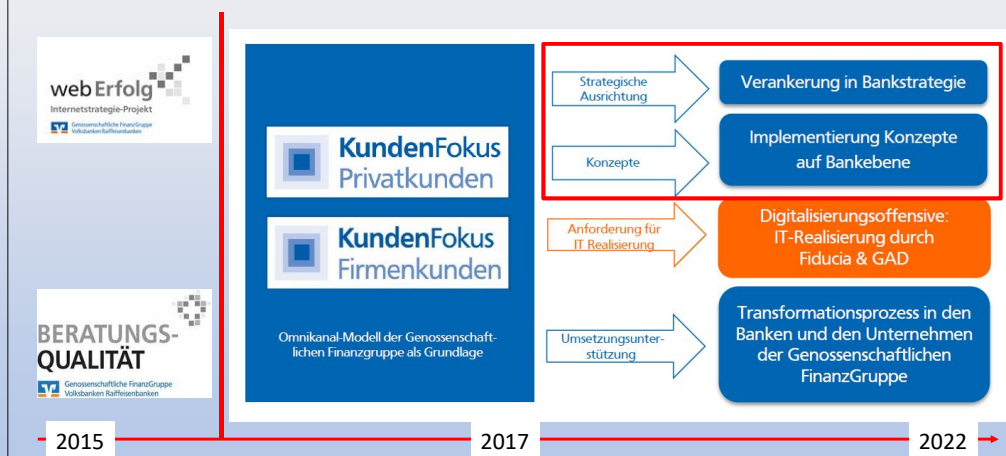
Agenda

- ✓ Wirkungen der Digitalisierung (nur zur Erinnerung)
- ✓ Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele
- ✓ Gemeinsame Anstrengungen
- 4. Lokale Umsetzung**
- 5. Zusammenfassung



4. Lokale Umsetzung

Digitalisierungsoffensive, unsere gemeinsame Antwort



4. Lokale Umsetzung

Was steht zur Umsetzung aus 2018 an ?

BASIS Vertriebsplattform Architektur Prozess-Steuerung ...	ÜBER greifend KSC One & Done Digitales Banking Kundenanalysen ...	P rivat K unde Omnikanal Immobilie Vermögen Absicherung ...	F irmen K unde Omnikanal ePortal Business Banking APP KBM FK

Münster 21.01.2019 Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft 35



4. Lokale Umsetzung

Was steht zur Umsetzung aus 2018 an ?

Thema	Status	Inhalte
Customer Authentication Service		Bereitstellung des zentralen Authentifizierungsservice und Anbindung an Verbund-Service-Plattform. Basisdienst ist für einen Verbundpartner bereitgestellt. Stufe 2 im Frühjahr 2019.
Assistent+		Standardisiertes Vorgehen und Framework für die beschleunigte Software-Entwicklung von Produkt-Abschlussstrecken. Bereitstellung im Kanal BAP mit Release 18.2. eBanking dann auf Basis 18.2 Anfang 2019.
Plattform		Framework zur standardisierten Software-Entwicklung grafischer Benutzeroberflächen und Geschäftslogik. Stufe 1 mit Release 18.2 umgesetzt; standardisierte Entwicklung grafischer Benutzeroberflächen in allen Kanälen.
ProzessEngine Basispaket		Ermöglichung der Definition, Ausführung und Analyse kanalübergreifender Prozesse. Kunde kann jederzeit zwischen den Kanälen wechseln. Stufe 1: Frühjahr 2019 mit der 1. Version der Omnikanal Plattform
APIs Basispaket		Ermöglichung der Software-Entwicklung mit Anbindung externer Systeme z.B. im Umfeld PSD II. Konkret für eBanking Privat, Firmenkunden-Portal und Kundenbeziehungsmanagement Firmenkunden benötigt. Stufe 1 in Frühjahr 2019.
Benutzer-Services Basispaket		Realisierung einer dynamischen Steuerung des Kundenportals auf Grundlage der Vertriebs- und Service Prozesse. Stufe 1: Frühjahr 2019 mit der 1. Version der Omnikanal Plattform.
Customer Intelligence / PSD2 Mehrwerte		Ermöglichung von Auswertungen zum Kundenverhalten und zur Kanalnutzung beispielsweise als Grundlage zur zielgenauen Kundenansprache. Stufe 1: Frühjahr 2019 mit der 1. Version der Omnikanal Plattform.
Smart Data Lab		Aufbau der technischen Infrastruktur und Umsetzung von Use-Cases des Fachteams Smart Data. 1. Stufe kommt im Frühjahr 2019.
Übergreifende technische Bereitstellung		Entwicklung und Produktion der Containerplattform wird vorbereitet, Architektur wird vorbereitet und verprobt. Weitere Themen: Infrastruktur und Virtualisierung, DevOps, Querbeauftragungen Framework, Produkthäuser, usw. . Stufe 1: 2018. Stufe 2: Frühjahr 2019.
Investitionsvolumen		Banken können potentielle Immobilienkäufer mit ansprechenden Simulationsrechnungen auf das Thema Immobilie aufmerksam machen. 1. Stufe im Frühjahr 2019.
Omnikanalberatung Immobilie		Kunden erhalten im digitalen Kanal die Möglichkeit, sich ihre Finanzierung zusammen zu stellen und sich über Produkte und Leistungen zu informieren. Stufe 1 im Frühjahr 2019; Kunde kann eine digitale Selbstberatung zum Thema „Wohneigentum erwerben“ durchführen.
Eröffnung Union-Depot online		Beim Kauf von Investmentanteilen der Union-Investment kann ein Kunde der Union-Investment im selben Prozess sein Union-Depot online im eBanking fallabschließend anlegen. Stufe 1 im Herbst 2018; Depotöffnung für Bestandskunden. Hintergrund des Status Gelb: Summe der zu verknüpfenden neuartigen Technologien in Verbindung mit engem Zeitplan.
Eröffnung Bank-Depot online		Banken können ihren Kunden die Depotanlage als weiteres Produkt im eBanking anbieten und dort fallabschließend durch den Kunden anlegen lassen. Der Kunde kann das Depot nach erfolgter Legitimation direkt nutzen. Stufe 1 im Herbst 2018; Depotöffnung für Bestandskunden.

Digitalisierungsoffensive/KundenFokus - SPSA 12.12.2018 © Fiducia & GAD IT AG 18



4. Lokale Umsetzung

Was steht zur Umsetzung aus 2018 an ?

Thema	Status	Inhalte
Neudesign Banking App + Portal	Green	Mit der Überarbeitung der digitalen Zugangswege erhalten die Kunden intuitiv bedienbare, komfortable und optisch ansprechende Lösungen. 1. Stufe im Herbst 2019.
Selbstberatung Grundbedarfe und PSD II Mehrwerte	Green	Kunden erhalten auf ihre Standardbedürfnisse zugeschnittene einfache Beratungslösungen. Die Selbstberatung Grundbedarfe wird neben der umfassenden Omnikanalberatung angeboten. 1. Stufe im Herbst 2019.
Ausbau eBanking Privat	Green	Multibankfähigkeit wird bereitgestellt. Hinweis: Umsetzung wird auf Basis des Firmenkunden Portals neu geplant. Deshalb Bereitstellung mit der 1. Stufe der OKVP im Frühjahr 2019.
VR Organizer	Green	Der Bankkunde hat ein einfach zu bedienendes Werkzeug, um alle seine Dokumente sicher abzulegen. Hierzu gehören Scans/Fotos von Ausweisen, Urkunden, elektronische Dokumente wie PDFs, Bilder, etc.. 1. Stufe bereitgestellt in 02/2018. Folgestufen ab Frühjahr 2019.
Bank in meiner Tasche (KSC)	Green	Einfach von überall mit meiner Bank in Kontakt treten – mit der Bank in meiner Tasche erhält der App-Nutzer die Möglichkeit per Messenger, Chat, Telefon, eMail oder Video mit seiner Bank zu kommunizieren. Stufe 1 im Sommer 2019; Chat
VR-NetKey Limitänderung	Green	Kunden können ihr Onlinelimit ohne Einbindung der Bankmitarbeiter ändern. Der Aufwand der Banken für Limitänderungen wird hierdurch deutlich reduziert. Vollständige Umsetzung in 2018. Keine weiteren Folgestufen notwendig.
Kontoeröffnung Neukunde online	Green	Kunde kann bei online-Anlage eines Girokontos aus von der Bank vorkonfigurierten Produktbündeln auswählen. Bereitstellung von Produktbündeln im Kanal eBanking erfolgt Anfang 2019.
Terminvereinbarung online	Green	Der Kunde kann einen Termin mit seinem Berater online vereinbaren. Anfang 2019 erfolgt eine Ergänzung um die Funktion „Termin stornieren“.
Videoberatung + KSC Anbindung	Yellow	Kunden und KSC-Mitarbeiter erhalten mit der Videoberatung einen weiteren Kommunikationskanal. Aufgrund eines Proof of Concepts hinsichtlich der Lieferanten erfolgt eine Terminverschiebung auf voraussichtlich Herbst 2019.
KSC Omnikanal-Cockpit	Yellow	Neben Standard-Informationen wird ein Überblick über laufende Prozesse und Vertriebsakte gegeben. Aufgrund eines Proof of Concepts hinsichtlich der Lieferanten erfolgt eine Terminverschiebung auf voraussichtlich Herbst 2019.
KSC Nachrichten-Management-System	Yellow	Durch intelligentes Routing wird der manuelle Aufwand im KSC deutlich reduziert. Aufgrund eines Proof of Concepts hinsichtlich der Lieferanten erfolgt eine Terminverschiebung auf voraussichtlich Herbst 2019.
eBanking Business Portal	Green	Kunden können ein GFG-weites multibankfähiges Allfinanzportal nutzen. Der Fokus liegt zunächst auf Zahlungsverkehr und Liquidität. Derzeit finale Festlegung auf „technischen Portallösung“. Darauf aufsetzend Schätzung der Epics und Priorisierung des Backlogs. Die 1. Stufe kommt im Frühjahr 2019.
Business App	Green	Firmenkunden erhalten eine neue mobile App als Ergänzung zum eBanking Business Portal. Die 1. Stufe kommt im Frühjahr 2019.
Kunden-Beziehungs-Management FK	Green	Banken können auf umfassende technische Unterstützung bei der Gesprächsvor- und Nachbereitung zurückgreifen. Kunden erhalten auf Basis ihrer zur Verfügung gestellten Daten grafische Aufbereitungen. Die 1. Stufe kommt im Frühjahr 2019.

12.12.2018 © Fiducia & GAD IT AG 19



4. Lokale Umsetzung

Zeit zum Handeln !

Was steht zur Umsetzung aus 2019 an ?

Thema	Status	Inhalte
Neudesign Banki	Green	swegen erhalten
Selbstberatung G PSD II Mehrwerte	Green	se zugeschnitten in der umfassen weis: Umsetzung Frühjahr 2019.
Ausbau eBanking	Green	des Werkzeug. i ente wie PDFs. E
VR Organizer	Green	akt treten – mit mit seiner Bank lung der Bank msetzung in 201
Bank in meiner T	Green	ntos aus von de ieBanking erfolg rater online ver
VR-NetKey Limit	Green	er Videoberatun zh der Lieferant erblick über laut zh der Lieferant
Kontoeröffnung	Green	lle Aufwand im zh der Lieferant higes Allfinanz ortalösung“. Da
Terminvereinbar	Green	pp als Ergänzung: Unterstützung b ig gestellten Da
Videoberatung +	Green	
KSC Omnikanal-C	Green	
KSC Nachrichten-System	Green	
eBanking Busines	Green	
Business App	Green	
Kunden-Beziehur FK	Green	

Wird in ähnlichem Umfang liefern zu den Releaseterminen und auch dazwischen !

19



4. Lokale Umsetzung

Unterstützungsleistungen für die bankindividuelle, lokale Umsetzung

Zur Unterstützung der Ortsbanken im Rahmen der Umsetzung der neuen Lösungen werden von den Regionalverbänden, Akademien, der Fiducia & GAD sowie den Beratungspartnern in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe **gemeinsam** erarbeitete, bundesweit einheitliche Unterstützungsleistungen angeboten.

Münster 21.01.2019

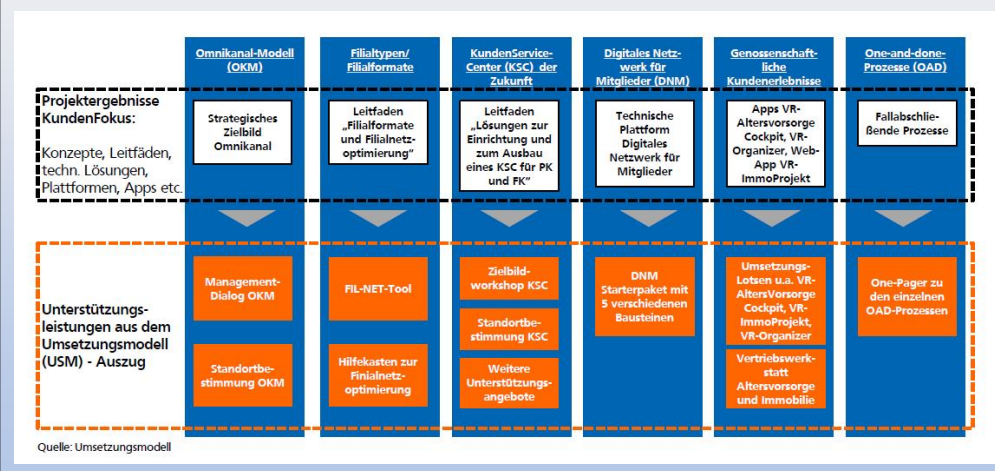
Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

39



4. Lokale Umsetzung

Unterstützungsleistungen für die bankindividuelle, lokale Umsetzung



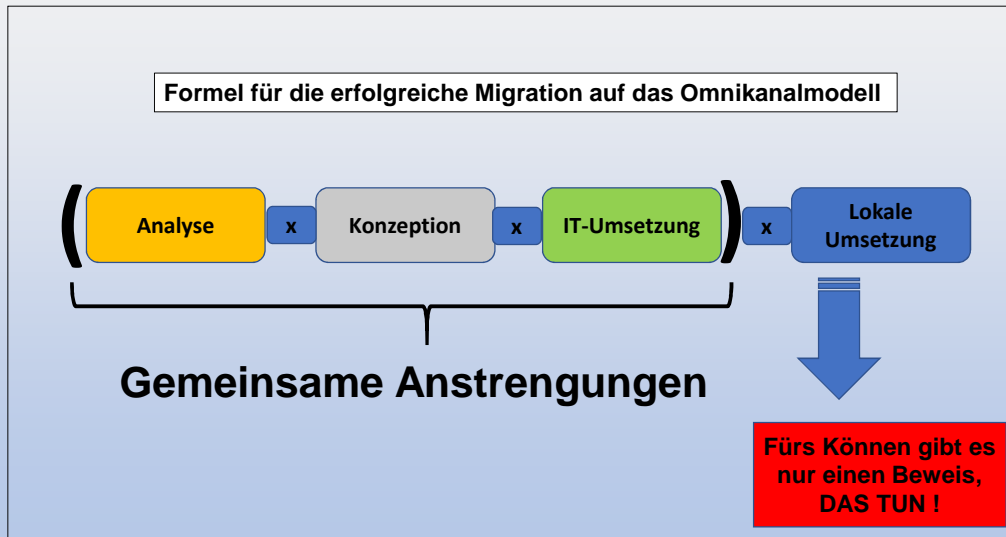
Münster 21.01.2019

Digital und nah - Genossenschaftsbanken gestalten ihre Zukunft

40



4. Lokale Umsetzung



Agenda

- ✓ Wirkungen der Digitalisierung (nur zur Erinnerung)
- ✓ Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele
- ✓ Gemeinsame Anstrengungen
- ✓ Lokale Umsetzung
- ✓ So geht es weiter

6. Zusammenfassung

