

magazin

Lösungen & Praxis
ESG-Score: Zählen, was
wirklich zählt

FI-Gruppe
S-Hub: Road to
Innovation

Spektrum
Aleph Alpha: Zwischen Revolution
und Regulatorik



FI-Forum 2023

#SimplyFI:

Lösungen direkt für die Praxis

The logo features a white rounded square containing a stylized red 'fi' with a small red 'i' icon above it. To the right of this icon, the word 'forum' is written in a large, white, lowercase sans-serif font.

fi forum

Jetzt anmelden

21. bis 23. November 2023

Messe Frankfurt Halle 5.1

www.fi-forum.de

FI-FORUM 2023 – »#SIMPLYFI«

Es ist endlich soweit! Nach fünf langen Jahren kehrt das FI-Forum »live und in Farbe« zurück auf das Messegelände in Frankfurt am Main und wir freuen uns sehr darauf, Sie vom 21. bis 23. November 2023 begrüßen zu dürfen. Wir haben uns in diesem Jahr für das Motto »#SimplyFI« entschieden – und das ganz bewusst, denn es ist unser Ziel, Ihren Alltag durch unsere Produktlösungen und Prozesse noch einfacher und gleichzeitig effizienter zu gestalten. Das ist der Maßstab, an dem wir uns messen lassen. Und es ist die Erwartung, die Sie als unsere Kunden an uns und unsere Produktlösungen haben. Ganz unserem Motto folgend haben wir dieses Jahr die mehr als 80 FI-Messestände in 7 übersichtliche FI-Themenbereiche gebündelt. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, die Vielfalt unserer Lösungen und Prozesse kennenzulernen und sich bei Ihrem Messebesuch vor Ort zielsicher zu orientieren: Von »Beraten & Anlegen«, »Immobilie & Finanzierung« und »Steuerung« über »Digitales Banking« bis hin zur gewerblichen Lösungswelt »Firmenkunden+«. Zusätzlich stellen wir Ihnen in querschnittlichen Themenbereichen unser Angebot zu »Effizienz und Services« und der modernen »Arbeitswelt« vor. Eingerahmt werden diese Inhalte von einem vielfältigen Programm mit interessanten Impulsvorträgen, hochkarätigen Rednerinnen und Rednern aus der Sparkassen-Finanzgruppe, der Wirtschaft und Wissenschaft sowie innovativen Lösungen der FI-Tochterunternehmen und -Partner. Wir laden Sie also herzlich ein zu diesem »Familientreffen« der Finanzgruppe – weitere Informationen zum FI-Forum 2023 finden Sie in dieser Ausgabe des FI-Magazins!

Im Heft warten außerdem noch weitere interessante Themen auf Sie. Erfahren Sie z. B. mehr über das DSGVO-Projekt rudi (Rund um die Immobilie) sowie über die neue ESG-Score Anwendung in OSPlus und lesen Sie ein spannendes Interview aus dem Podcast »Alles digital?!« mit dem CEO des Heidelberger KI-Start-ups Aleph Alpha, Jonas Andrulis, zum Thema Revolution und Regulatorik.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre dieser sehr abwechslungsreichen Ausgabe.

Ihr

Andreas Schelling

*Vorsitzender der Geschäftsführung
der Finanz Informatik*





Titelthema

- 08 FI-Forum 2023**
- 10 #SimplyFI – das FI-Forum 2023**
Messe und Themenbereiche
- 13 Drei Tage, drei Schwerpunkte**
- 14 Foren, Masterclasses und Workshops**
- 16 Neues Konzept: fokussiert & nachhaltig**

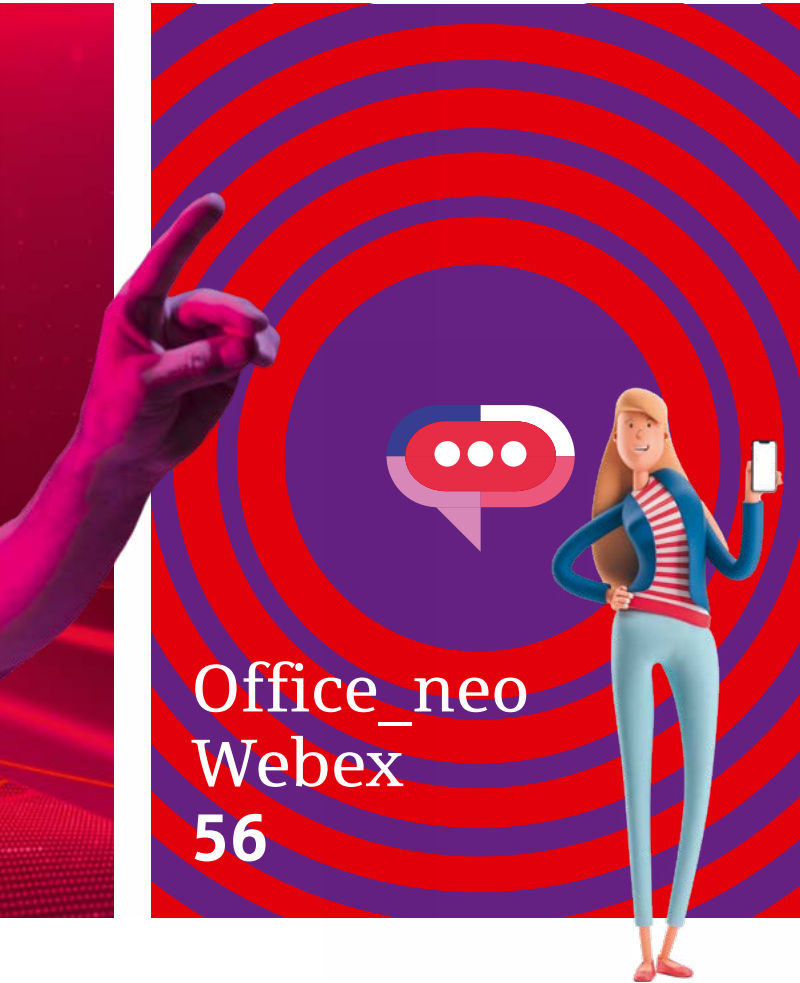
Service

- 03 Editorial**
- 52 Termine**
- 53 App-Tipps**
- 60 Literatur-Tipp**
- 60 Impressum**

Lösungen & Praxis

- 20 rudi**
Rund-um-Service für Immobilienkunden
Kreissparkasse Köln, Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen, DSGV
- 24 S-Privatkredit Plus medial**
Kreditwunsch? Erfüllt!
- 26 Banksteuerung**
ESG-Score: Zählen, was wirklich zählt
Sparkasse Bielefeld, Sparkasse KölnBonn, Kreissparkasse Waiblingen
- 34 Digitaler Arbeitsplatz**
Mehr Flexibilität am Arbeitsplatz
Kreissparkasse Heinsberg
- 45 S-Firmenkundenportal**
Einfach, schnell, digital
- 56 Office_neo Webex**
Ein wichtiger Baustein in der digitalen Kommunikation
Kreissparkasse Tuttlingen, Sparkasse Rhein-Nahe





FI-Gruppe

- 18 **S-Hub**
Road to Innovation
- 32 **Star Finanz**
Nutzerzentrierung im Fokus

Strategie

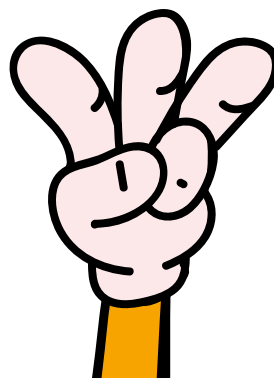
- 40 **Digitales Banking**
Smart und easy – Fideo
*DSGV, Sparkasse Hannover,
Kreissparkasse Köln,
Sparkasse Münsterland Ost*

Spektrum

- 38 **FI-Veranstaltungen**
Digital im direkten Kundendialog
- 46 **Zwischen Revolution
und Regulatorik**
Interview mit Jonas Andrulis
Aleph Alpha
- 48 **Abschluss Office_neo**
Ziel erreicht

News

- 06 • 25 Jahre Google
• Bunte Pyramide ist Geschichte
• E-Bike und E-Autos verändern
den Markt
- 07 • Zahl des Monats: 6.000
• ON BOARD Folge #8:
Softwareentwicklung
- 17 • Highlights des OSPlus-
Release 23.1
• IT-Strategie OSPlus
weiterentwickelt
- 44 • Fusionen der Landes-
bausparkassen
• OSPlus-LBS weiter ausgebaut
- 54 • TikTok statt tagesschau



25 Jahre Google



Herzlichen Glückwunsch, Google! Vor 25 Jahren startete das Programm, das die Online-Welt auf den Kopf stellte. »Googeln« ist längst zu einem Synonym für die Internet-Suche geworden. Wer in den 1990er-Jahren in das damalige Internet ging, steuerte meist zwei Seiten an: Yahoo oder Altavista. Dann allerdings tauchte 1998 Google auf und überholte die Konkurrenz schnell und umfassend. Denn: Die Google-Suche war schneller, einfacher und führte zu besseren Ergebnissen. Bis in die Gegenwart gelang es den Wettbewerbern nicht, allen voran Microsoft und seiner Suchmaschine Bing, Google zu entthronen. Ob wir in 25 Jahren noch »googeln« werden, bleibt dagegen völlig offen. Das Aufkommen von ChatGPT und anderen KI-Modellen könnte bereits in absehbarer Zeit zu einer völlig neuen Art der Online-Suche führen.



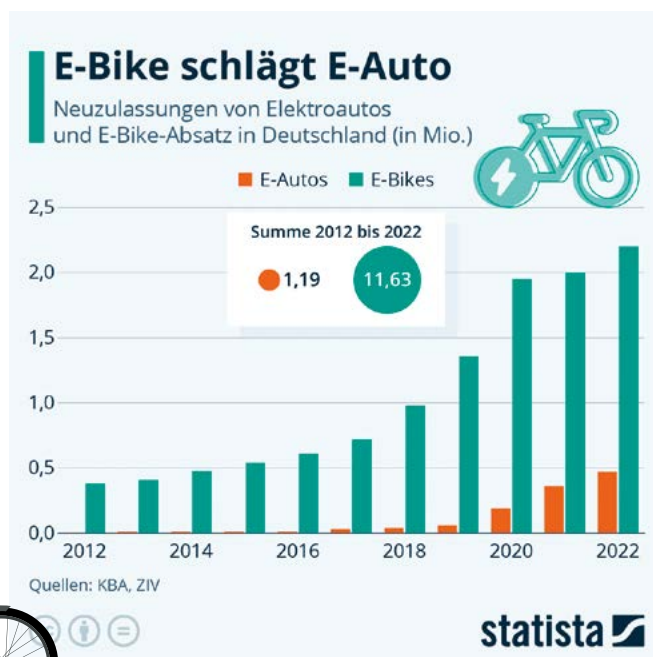
Bunte Pyramide ist Geschichte

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat mit ihrem neuen Finanzkonzept den sogenannten »Fächer« eingeführt. Damit orientieren sich die Sparkassen noch stärker an den Bedürfnissen ihrer Kundinnen und Kunden. Die Bedarfsfelder (Konten & Karten, Sparen & Anlegen, Wohnen & Immobilien, Kredit & Konsum, Absicherung sowie Altersvorsorge) stehen gleichberechtigt nebeneinander, da sie im Zeitverlauf für die Kunden unterschiedlich wichtig sind bzw. werden. Die bedarfsübergreifenden Unterstützungsleistung werden in dem zusätzlichen Bedarfsfeld »Digitales Ökosystem« inkl. Beratung & Service zusammengefasst. Durch die farbliche und grafische Kennzeichnung wird hervorgehoben, dass manche Themen Kunden und Institute in einem größeren Volumen und in einer höheren Intensität beschäftigen. Das neue Finanzkonzept hat jedoch nicht nur Auswirkungen auf das Marketing und den Vertrieb der Sparkassen – auch die FI nimmt den Ball auf und bündelt ab OSPlus-Release 23.1 die Lösungen entlang der Bedarfsfelder aus einer Kundenperspektive heraus. Mehr dazu unter www.fi-magazin.de.



E-Bikes und E-Autos verändern den Markt

Deutschland erlebt eine Mobilitätswende: 470.000 Elektroautos wurden im vergangenen Jahr zugelassen, E-Bike-Verkäufe schossen im gleichen Zeitraum sogar auf mehr als zwei Millionen. Die Pandemie beschleunigte den Trend zum elektrischen Radeln zusätzlich. Während die Regierung Elektroautos stärker fördert, stellte sie die Unterstützung für Plug-in-Hybride ein. Das kann die Nachfrage nach Finanz- und Leasingangeboten für die elektrische Mobilität weiter erhöhen und zugleich den Automobilsektor beeinflussen, der sich auf das EU-Verbot von Verbrennern bis 2035 einstellen muss. Auch auf den Immobilienmarkt wird die Mobilitätswende Auswirkungen haben, da die E-Bike-Begeisterung städtische Gebiete, die gut ans Fahrradnetz angeschlossen sind, attraktiver macht.



Zahl des Monats

6.0000

Die App **Sparkasse** zählt zu den bekanntesten Anwendungen in Deutschland. Rund 15,41 Mio. aktive Installationen auf Smartphones gibt es bislang – und es werden Monat für Monat mehr, denn das Mobile Banking wird immer beliebter. Auch interessant: Im App Store von Apple hat die App bisher gut 1,8 Mio. Bewertungen (Note 4,6 von 5) erhalten; das ist ein Spitzenwert. Wem diese Zahlen aufgrund ihrer schieren Größe zu abstrakt sind: Über 6.000 mal wird diese App auf einem Smartphone neu installiert – und zwar Tag für Tag. 



Weitere Informationen und
Links zum downloaden finden Sie hier:
www.sparkasse.de



Was hat Design mit Vertrauen zu tun?



Die richtige **Software** für reibungslose Abläufe. Egal ob bei den Beratern in den Sparkassen, bei Privat- oder Firmenkunden beim Online-Banking. In der neuen Folge von On Board, dem Tech-Podcast der FI, spricht Moderatorin Anja Bolle mit Alena Glogowski, zuständig fürs Multi-Kanal-Design und Usability und Jannis Eickenroth, Projektleiter im Bereich Architekturmanagement der FI. Doch woher wissen sie überhaupt, was die Sparkassen an Software brauchen? Was hat Design mit Vertrauen zu tun und welche spannenden Projekte stehen als nächstes an? Jetzt Reinhören! 

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





forum

Die Hausmesse der Finanz Informatik findet dieses Jahr live vor Ort statt. Vom 21. bis 23. November trifft sich die Sparkassen-Finanzgruppe persönlich in Frankfurt am Main.



Alle Messestände, alle Speaker:innen, alle Partner – alles in einer App! Nutzen Sie jetzt unsere Event-App für Ihre individuelle Messeplanung. Ab sofort für iOS und Android verfügbar.



#SimplyFI – FI-Forum 2023

Was ist, was wird wichtig? Unsere Welt wird immer komplexer: Technologische Innovationen verändern unser Leben in immer kürzeren Abständen. Herausforderungen und Krisen nehmen zu. Um so wichtiger ist es, Orientierung zu bieten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – dafür steht das Motto #SimplyFI des diesjährigen FI-Forums.

Das Wortspiel der englischen Begriffe »simple« (einfach), »simplify« (etwas vereinfachen) sowie »FI« (Finanz Informatik) hat gleich mehrere Bedeutungen. Es widerspiegelt den Anspruch an Einfachheit und Übersichtlichkeit unserer Lösungen für ein kundenfreundliches, einfaches und sicheres Banking. Auf dem FI-Forum wollen wir darüber hinaus auch aktuelle Themen einordnen und strukturieren, um damit Sicherheit und Orientierung zu bieten.

#SimplyFI unterstreicht zugleich den Grundsatz der FI, nachhaltig mit den vorhandenen Ressourcen umzugehen. Auf dem Forum setzen wir an vielen verschiedenen Stellen, z. B. bei der Auswahl der Materialien und beim Messebau, auf nachhaltige Lösungen.

Kundenzentrierung im Fokus

In der neuen Messehalle 5.1 präsentieren die FI und ihre Partner in sieben Themenbereichen und an rund 80 Messeständen aktuelle OSPlus-Lösungen für die Sparkassen-Finanzgruppe. In diesem Jahr liegt das Augenmerk dabei besonders auf Lösungen für die Praxis – getreu der Devise: »Heute bestellt – morgen im Einsatz.«

Auf der Messe haben Besucherinnen und Besucher die Möglichkeit, die Vielfalt der Lösungen für Privat- und Firmenkunden sowie für die internen relevanten Abläufe und Prozesse in ihrem Institut kennenzulernen.

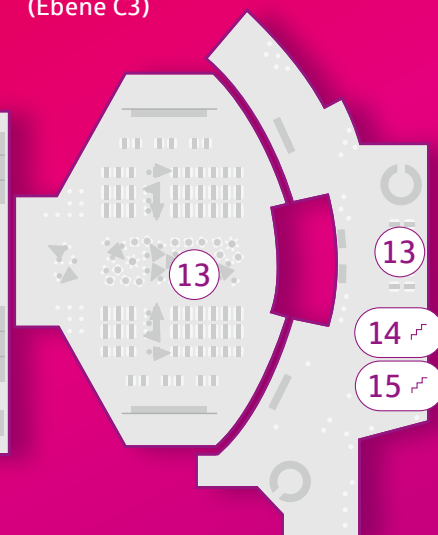
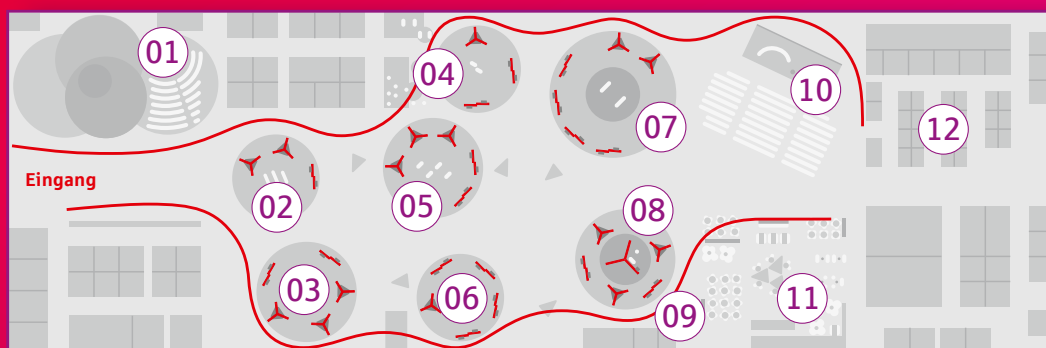


Die Messe im Überblick:

- 01 Forum Praxis
- 02 Beraten & Anlegen
- 03 Digitales Banking
- 04 Steuerung
- 05 Arbeitswelt
- 06 Effizienz & Services

- 07 Firmenkunden⁺
- 08 Immobilie & Finanzierung
- 09 Nachhaltigkeit
- 10 Arena
- 11 TechBar
- 12 Partner-Village

- 13 Catering
- 14 Forum Partner (Ebene C3)
- 15 Workshops & Masterclasses (Ebene C3)



Die FI-Themenbereiche erklärt:

• Beraten & Anlegen

Umfassendes Beratungsangebot, intuitiv bedienbare Services und einfache Produktabschlussmöglichkeiten über alle Vertriebskanäle.

• Digitales Banking

Umfangreiches und kundenorientiertes Multikanal-Angebot mit der digitalen Finanzplattform für alle Bankgeschäfte unabhängig von Ort und Zeit.

• Immobilie & Finanzierung

Alles rund um die Immobilie mit zahlreichen Lösungen zum Privatkredit-Geschäft und zur Baufinanzierung.

• Firmenkunden⁺

Aufbau eines leistungsfähigen Multikanal-Angebots für eines der wichtigsten Kundensegmente – vom S-Firmenkundenportal bis zu weiteren zentralen Lösungen.

• Steuerung

Automatisierte Standardlösungen auf einheitlicher Datenbasis für die vielfältige Vertriebsunterstützung und zur Steuerung eines Instituts.

• Effizienz & Services

Lösungen, Standards und Verfahren zur Reduzierung von Einführungsaufwänden und Entlastung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Sparkassen.

• Arbeitswelt

Neue Angebote und Infrastruktur-lösungen für neue Formen der Zusammenarbeit überall in der Sparkassen-Finanzgruppe.

Diese und viele weitere Speakerinnen und Speaker
sprechen auf der Hauptbühne:



Verena Fink



Karsten John



Dr. Claudia Major



Dr. Peter Nettesheim



Tijen Onaran



Dr. Rebekka Reinhard



Nicola Winter



Philipp Westermeyer

Weitere rund 100 Rednerinnen und Redner
treten in unserem Partner- und Praxis-Forum auf.
www.fi-forum.de

Stand: 16. Oktober 2023



Drei Tage, drei Schwerpunkte

Willkommen in der Arena!

Hier starten wir jeden Messetag mit einer kurzen Begrüßung und Eröffnung durch die FI-Geschäftsführung. In der Arena schauen wir auf aktuelle Entwicklungen, Themen und Trends aus Gesellschaft, Politik sowie IT- und Finanzbranche. Es erwarten Sie renommierte Speakerinnen und Speaker aus der Sparkassen-Finanzgruppe, aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft.

Zur besseren Orientierung ist jeder Messetag einem bestimmten Schwerpunktthema zugeordnet. Die Beiträge aus verschiedenen Perspektiven ermöglichen so eine ganzheitliche Sicht auf einen Sachverhalt und helfen dabei, abstrakte Themen greifbar zu machen.



**Das aktuelle Programm
finden sie hier:**
www.fi-forum.de

Tag 1: Kunde & Markt

Dazu sprechen u. a. Helmut Schleweis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) und Karsten John von infas quo aus Sicht der Marktforschung. Unternehmerin Tijen Onaran und Pilotin Nicola Winter haben klare Vorstellungen von Leadership und Management.

Tag 2: Sicherheit & Regulierung

Sicherheitsexpertin Dr. Claudia Major wirft einen spannenden Blick auf die aktuelle (welt-)politische Lage und stellt die internationalen Herausforderungen vor. Nicht minder herausfordernd sind die Risiken durch Cyberkriminalität, dargestellt von Prof. Dr. Marco Gercke, der dazu Unternehmen und Politik berät.

An diesem Tag sprechen ebenfalls Thomas Mang (SVN), Dr. Joachim Schmalzl (DSGV) und Dr. Peter Nettesheim (SR).

Tag 3: Künstliche Intelligenz & Innovation

OMR-Gründer Philipp Westermeyer wirft einen Blick auf die Internetwirtschaft in Deutschland. Zum Thema KI spricht die Philosophin und Autorin Dr. Rebekka Reinhard.

Die Moderation an allen drei Tagen übernimmt die Autorin und KI-Expertin Verena Fink.



Platin Partner

**Forum Praxis**

An allen drei Messetagen stehen hier praxisorientierte Inhalte über den erfolgreichen Einsatz von Lösungen, Prozessen und Anwendungen für die Sparkassen-Finanzgruppe im Mittelpunkt. In den über 40 Vorträgen präsentieren Referentinnen und Referenten aus Sparkassen, Landesbanken, Verbundpartnern, Verbänden, Servicegesellschaften und Marktunternehmen sowie der FI ihre Best-Practice-Erfahrungen. Alles gemäß dem Motto #SimplyFI, durch Einfachheit und Übersichtlichkeit mit den Lösungen das Banking besser zu machen und den Kundennutzen zu maximieren.

Forum Partner

Unser »Forum Partner« verspricht auch dieses Jahr wieder spannend zu werden. Vorträge von Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen stehen hier auf der Agenda. Die Themenvielfalt reicht von Künstlicher Intelligenz über Cloud-Technologien bis hin zu Datenqualität. Die Referentinnen und Referenten geben viele nützliche Impulse und wertvolle Einblicke für die Institute.

Neu: Masterclasses und Workshops

Kenntnisse zu spezifischen Themen vertiefen und alles über neue Entwicklungen erfahren. Mit den neuen Masterclasses bieten wir die Möglichkeit, von dem Fachwissen und der jahrelangen Erfahrung unserer Expertinnen und Experten exklusiv zu profitieren. In den Workshops können sich Teilnehmende mit anderen intensiv austauschen, Best Practices teilen und ihr Knowhow erweitern. Ziel ist es, das praktische Wissen direkt im Arbeitsalltag anzuwenden.

Road to Innovation

Der Sparkassen Innovation Hub inszeniert in diesem Jahr gemeinsam mit seinen Partnern die »Road to Innovation« – eine Innovationsreise durch die Sparkassen-Finanzgruppe. Hier erleben die Besucherinnen und Besucher drei Tage lang spannende Vorträge, mitreißende Paneldiskussionen und Fallbeispiele direkt aus der Praxis der Sparkassen-Finanzgruppe und des S-Hubs. Eine interaktive Entdeckungsreise macht den Stand und seine Inhalte für alle Innovationsbegeisterten erlebbar.



Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Messe zusammen
mit unseren zahlreichen Partnerunternehmen.



Neues Konzept: fokussiert & nachhaltig

Das Ausstellungs- und Partner-Konzept für das FI-Forum 2023 geht ganz neue Wege. Es berücksichtigt die veränderte Flächensituation ebenso wie den Wunsch vieler Aussteller nach einem nachhaltigen Messeauftritt. So gibt es keine massiven Bauten mehr; dafür aber moderne, wiederwendbare Standkonzepte, die trotz eines reduzierten Aufbaus ihren Zweck voll erfüllen. Darüber hinaus ist die Halle mit dem Congress Center ebenerdig verbunden. Über den Eingang an der »Ludwig-Erhard-Anlage« ist die Hausmesse der FI direkt über einen der Haupteingänge erreichbar. #SimplyFI – das Motto des diesjährigen FI-Forums findet sich natürlich auch im Partnerkonzept wieder. Gemeinsam mit ihren Partnern zeigt die FI kundenorientierte Lösungen, die direkt und optimal auf die Herausforderungen der Sparkassen eingehen.



Alle wichtigen Infos rund um das
FI-Forum finden Sie online unter:
www.fi-forum.de



Willkommen im Partner-Village!

Neu ist in diesem Jahr die Möglichkeit, sich mit einem kleinen Stand auf einer offenen Fläche, dem »Partner-Village« zu präsentieren. Der offene und übersichtliche Charakter schafft vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten. Mittlere und größere Stände findet man wie gewohnt verteilt in der Messehalle. Hier bekommen die Partner die Möglichkeit, sich in der gewünschten Weise – multimedial und mit einem Messestand – zu präsentieren. 

 **forum**

Interessierte können sich für das FI-Forum noch anmelden. Alle wichtigen Infos dazu sowie zur Anfahrt, Unterkunft, zu den Messe-Zeitplänen usw. hat die FI auf der Seite www.fi-forum.de zusammengestellt. Diese Infos werden fortlaufend aktualisiert und ergänzt.

Jetzt anmelden!



Highlights des OSPlus-Release 23.1

Welche aktuellen Weiterentwicklungen und Neuerungen des OSPlus werden den Sparkassen zum Gesamteinsatz am 19. November zur Verfügung gestellt? Die bereits veröffentlichte Release-Broschüre 23.1 informiert kompakt und übersichtlich über die neuen Entwicklungen und Verbesserungen, die das aktuelle OSPlus-Release 23.1 mit sich bringt. Dazu zählen neben zahlreichen Themen u. a. die Weiterentwicklungen rund um das »Private Finanzkonzept«, die Neuerungen für das »S-Firmenkundenportal«, der Ausbau der Baufinanzierung »Rund um die Immobilie«, sowie Neu- und Weiterentwicklungen bei den Personalprozessen.

Erstmals werden die Inhalte des OSPlus-Release an den Kunden- und Sparkassenbedürfnissen des neuen Sparkassen-Finanzkonzepts ausgerichtet. Damit orientieren sich die Release-Inhalte noch stärker an den Bedürfnissen der Sparkassenkundinnen und -kunden.

Die Broschüre ist im FI-Kundenportal veröffentlicht. Als zusätzlicher Service gibt es die Inhalte der Broschüre auch als Excel-Tabelle. Diese kann für die interne Release-Planung genutzt und individuell angepasst werden. 

IT-Strategie OSPlus weiterentwickelt

Über die zukünftige Strategie der digitalen Finanzplattform OSPlus gibt die Online-Broschüre »IT-Strategie OSPlus 2023« Auskunft. Sie bietet Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe einen Einblick in die strategische Ausrichtung und Architektur des OSPlus. Bei der diesjährigen Fortschreibung der Broschüre wurde besonderer Wert auf eine kundenorientierte und optimierte Struktur des Dokuments gelegt.

Zu den Kernthemen der 50-seitigen digitalen Publikation zählen, basierend auf den aktuellen Gegebenheiten der Sparkassen und der übergeordneten Geschäftsstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe, die Erweiterung der Beratungs- und IT-Lösungen für Privat- und Firmenkunden im Kontext des neuen Sparkassen-Finanzkonzepts, die »Cloud-Smart«-Initiative, »Managed-Services« für Infrastrukturlösungen, Anwendungen von Künstlicher Intelligenz (KI) sowie maßgeschneiderte Einführungsunterstützung und Supportangebote für die Institute.

Die digitale Broschüre zur IT-Strategie ist im FI-Kundenportal abrufbar. 

ROAD TO INNOVATION

2023 wird es keinen parallel stattfindenden Hackathon geben. Dafür wird der S-Hub mit der Innovation Experience noch enger mit dem FI-Forum interagieren.

Von Milena Rottensteiner und Anna Friesen,
Leitung Sparkassen Innovation Hub

Wer unsere große Innovationsfläche direkt am Eingang des Forums live erleben möchte, sollte sich schnell seiner Reise zum FI-Forum widmen. Zu unserem gemeinsamen Auftritt mit der Finanz Informatik wird auch die Gestaltung einer Innovationsbühne gehören, wo ihr über die gesamten drei Tage spannende Beiträge erleben werdet.

Unser Stand wird euch interaktiv auf eine Entdeckungsreise mitnehmen und Antworten auf folgende Fragen liefern:

1. Welche Herausforderungen löst der Sparkassen Innovation Hub für die Sparkassen und Verbundpartner?
2. Wie sorgt der S-Hub im Zeitalter der Disruption für Veränderung in der Sparkassen-Finanzgruppe?
3. Wie treiben wir gemeinsam mit Partnern die relevanten Zukunftsthemen in den Sparkassen voran?

Auf unserer Eventfläche werden wir euch die S-Hub Innovation Experience in drei Areas präsentieren:



Entdecken: In diesem Teil des Standes sorgen wir für ein Umdenken, geben euch einen Einblick in unseren Trends- & Foresight-Prozess und zeigen die Wechselwirkungen aus unserem großen Partnernetzwerk. Das Ziel: Wir bringen euch den Pioniergeist des S-Hubs näher und zeigen wie abstrakte Trends in den Zeitgeist der Sparkasse gehoben werden.

Entwickeln: Wie wir zu unseren Lösungen kommen, zeigen wir in der zweiten Area anhand unseres Discovery-Prozesses. Dabei erfahrt ihr, woher wir unsere Inspiration holen, wie wir Kundinnen und Kunden einbinden und wie wir durch einen iterativen Design-Thinking-Prozess auf unsere Ideen kommen. Das Ziel: Der S-Hub ist für Kundenbedürfnisse und Produktpotenziale der passende »Partner in Crime« für die Sparkassen-Finanzgruppe.

Erleben: In der dritten Area eröffnen wir euch daher zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten für Sparkassen und Verbundinstitute und geben direkte Einblicke in unsere Formate. Wir vermitteln euch die Power von unserem Netzwerk und erzählen mitreißende Geschichten aus den vergangenen sechs Jahren des Sparkassen Innovation Hubs.

Die Inhalte, die wir im Rahmen unseres FI-Forum-Stands zeigen, entstehen in enger Zusammenarbeit mit Partnern innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Dadurch schaffen wir direkte Verbindungen zwischen unseren Inhalten, unserer Arbeit und dem gesamten Sparkassen-Ökosystem. Wir zeigen euch, wo und wann Innovationen die Kundinnen und Kunden erreichen.

Zudem werden wir auch wieder unser langjähriges Partnernetzwerk an unserer Seite haben. Unter anderem werden wir gemeinsam mit IBM, Cisco, Deka, Deloitte, Microsoft und Mastercard spannende Themen, Projekte und Exponate über den Sparkassen-Tellerrand hinaus präsentieren.

Wir freuen uns auf einen innovativen Austausch der besonderen Art und auf spannende Gespräche rund um Innovationen in der Sparkassen-Finanzgruppe. Bei Fragen oder Interesse an einer Zusammenarbeit in diesem Jahr erreicht ihr uns unter agency@starfinanz.de.



Inmitten eines dynamischen Marktgeschehens und der sich stetig wandelnden Immobilienlandschaft steht das DSGVO-Projekt »rudi« (Rund um die Immobilie) als Leuchtturm für die Sparkassen. Unabhängig von Kostenentwicklungen und sich verändernden Anforderungen an Immobilien (Stichwort Energiewende) nimmt »rudi« sowohl den Kunden als auch den Lebenszyklus einer Immobilie in den Fokus.



**Rund-um-Service
für Immobilienkunden**

Kundenperspektive verstehen und bedienen

Mit seinem Projekt »rudi« widmet sich der Deutsche Sparkassen- und Giroverband einer Mammutaufgabe: nämlich Lösungen für Bedürfnisse und Wünsche von Kundinnen und Kunden für Immobiliensuche und -erwerb an einem zentralen Ort und über alle Touchpoints hinweg gleichermaßen bereitzustellen. Gleichzeitig gilt es, die Anforderungen von Sparkassen und Verbundpartnern zu berücksichtigen und die Kräfte der Sparkassen-Finanzgruppe optimal zu nutzen: für eine langjährige Kundenbindung an die Sparkasse – mit der Sparkasse als ganzheitlichem Finanzierungspartner und Lösungsanbieter.

Dass diese Aufgabe nicht allein und nicht kurzfristig zu erfüllen ist, liegt auf der Hand: Um die komplexen Prozesse, Anforderungen und Schnittstellen in eine ganzheitliche Kundenreise rund um die Immobilie digital umzusetzen, sind neben dem DSGVO und der Finanz Informatik (FI) über 78 Projektteilnehmende aus Sparkassen, Regionalverbänden, der DSV-Gruppe, Landesbausparkassen und Versicherer am Projekt »rudi« beteiligt.

Nahtloses Kundenerlebnis entlang der Kundenreise

Die zentrale Anlaufstelle (»Cockpit Immobilie«) für alle Themen »rund um die Immobilie« soll in den nächsten Jahren in mehreren Ausbaustufen aufgebaut und weiter optimiert werden. Ziel ist die Begleitung des Kunden während seiner kompletten »Kundenreise«: vom ersten Impuls, das Wohnumfeld verändern zu wollen, hin zur Recherche und Immobilienauswahl. Für den Erwerb oder die Modernisierung des Objektes liefert die Sparkasse passgenaue Finanzierungslösungen und weist rechtzeitig auf eine notwendige Prolongation hin. Dienstleistungen zur Immobilienverwaltung runden die individuell vorhandenen Bedürfnisse ab. Durch das Angebot von relevanten und personalisierten Inhalten zu allen Immobilien Themen werden sowohl Neu- als auch Bestandskunden angesprochen. Durch die Anbindung von Funktionen und Dritt-Services zum Thema Immobilien-Dienstleistungen über die FI-Tochter FINMAS wird die Produktpalette der Sparkassen für alle Kundengruppen deutlich erweitert. Ein gelungenes Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit ist die Integration des FINMAS-Marktplatzes zum Vermitteln von Immobilienfinanzierungen in der Baufinanzierung 2.0 unter OSPlus_neo.

Viele Features stehen auch im nicht-legitimierten Bereich zur Verfügung und helfen den Sparkassen so bei der Neukundengewinnung und Marktpositionierung. Im legitimierte Bereich der Finanzplattform sind die Funktionen noch weitreichender, da die Kunden bereits bekannt sind. Verträge und Dokumente können hier beispielsweise abgelegt werden.

Kundenbindung über den Kauf hinaus

Damit werden Kundinnen und Kunden nicht nur durch den Kaufprozess begleitet, sondern bleiben – dank durchdachter und kundenorientierter Services entlang der gesamten Nutzungsdauer ihrer Immobilie – an die Sparkasse gebunden. Sie erhalten Informationen, Funktionen und Angebote rund um die Verwaltung ihrer Immobilie. Mit diesem umfassenden und transparenten Ansatz schafft »rudi« einen echten Mehrwert für Kundinnen und Kunden und eröffnet den Instituten neue Chancen für die Kundenbindung und gleichzeitig die Erschließung neuer Erlösquellen.

Schlanker Baufinanzierungsprozess: Baufinanzierung 2.0

Eine wichtige Grundlage für den Erfolg der S-Immobilienfinanzierung wurde mit der Baufinanzierung 2.0 bereits umgesetzt. Der hochflexible Beratungsprozess passt sich individuell dem Gesprächsverlauf an und ermöglicht jederzeit die Erstellung eines individuellen Angebots für die Kunden. Mit der Umsetzung von »rudi« wird die Baufinanzierung 2.0 so ausgebaut, dass nahezu alle Baufinanzierungen in OSPlus_neo beraten werden können.

> Strategischer Fokus

Im Fokus von »rudi« stehen zwei strategische Stoßrichtungen, die schwerpunktmäßig von den einzelnen Projektpartnern konzipiert und umgesetzt werden:

- **»Kunden finden«** – die DSV-Gruppe plant im Schulterschluss mit der LBS-Gruppe z. B. die Lead-Generierung über die Content-Welt Wohnen/Immobilie.
- **»Kunden managen«** – die FI-Gruppe ermöglicht in OSPlus_neo die Immobilienfinanzierung über alle Kanäle und bietet diverse Cross-Selling-Möglichkeiten. Die Finanzplattform/Cockpit dient als der digitale Orientierungspunkt rund um die Immobilie und bereitet Finanzdaten und Informationen im gesamten Lebenszyklus für die Kundinnen und Kunden auf.



Igor Juresic
Projektleitung »rudi«

 **Finanzgruppe**
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband

DSGV
Charlottenstraße 47
10117 Berlin
www.dsgv.de



Markus Steffens
Bereichsdirektor



Kreissparkasse Köln
Neumarkt 18 – 24 · 50667 Köln
Geschäftsvolumen: 30,2 Mrd. Euro
www.ksk-koeln.de

»Mit dem DSGVO-Projekt »rudi« und der Anstrengung der gesamten S-Finanzgruppe entsteht in den nächsten Jahren ein neues Universum zur Kundenreise Wohnen und Finanzieren. Interessenten und Kunden werden bereits sehr früh auf ihrer Kundenreise abgeholt und können sich vom Rundum-Service der Sparkassen überzeugen. Egal ob zu 100 % im Self-Service oder mit Unterstützung der BauFi-Experten: »rudi« macht alles möglich und ist eine spürbare Verbesserung für Sparkassen und ihre Kundinnen und Kunden!«

»Mit »rudi« kann es uns Sparkassen gelingen, für unsere Kundschaft über die reine Finanzierung hinaus erster Ansprechpartner in allen Belangen rund um die Immobilie zu werden und damit schnell einen spürbaren Mehrwert zu generieren. Durch die Verzahnung der Expertise der Sparkassen, mit personalisiertem Content und neuen Entwicklungen schaffen wir für unsere Kundinnen und Kunden ein nutzenstiftendes Omnikanalerlebnis.«

»rudi«



Omnikanales Nutzererlebnis im »Mobile-First-Ansatz« für digital affine Kunden

Sowohl die mediale Anbahnung (vgl. FI-Magazin 02/2023) als auch die stationäre Anbahnung wurden neu überarbeitet und sind nun optimal aufeinander abgestimmt. Im Zielbild von »rudi« können Kundinnen und Kunden zwischen medialem Self-Service (in der Internet-Filiale oder App Sparkasse) und stationärer Beratung auswählen bzw. nach Wunsch zwischen diesen Kanälen wechseln. Der angestrebte Baufinanzierungsprozess wird das gesamte Kundenerlebnis digital abdecken, von der Einreichung von Unterlagen bis hin zu Unterschriften, egal ob stationär oder medial. Dieser Ansatz hebt Cross-Selling-Potenziale und vereinfacht die Prozesse sowohl für den Kunden als auch für den Berater erheblich.

Energetische Sanierung bei Immobilien in »rudi« mitgedacht

Wer die Zukunft im Blick hat, lässt selbstverständlich die Nachhaltigkeit nicht außer Acht. Die Themen energetische Sanierung und Modernisierung werden jeden Immobilienbesitzer in den nächsten Jahren akut beschäftigen. Wesentliche Treiber dahinter sind gesellschaftspolitische Entwicklungen, aber auch gestiegene Energiekosten sowie neue gesetzliche Vorgaben und Förderprogramme. Ein neuer Modernisierungsrechner soll Immobilienbesitzer und potenzielle Investoren bei der Berechnung und Planung ihrer Modernisierungsmaßnahmen unterstützen. Als Bestandteil von »rudi« bietet er die Möglichkeit, auf Basis vorbefüllter Daten und Parameter, Kostenschätzungen und Rentabilitätsanalysen durchzuführen.



Markus Brandner
Bereichsleiter Spezialvertrieb
und Immobilien



Sparkasse Neu-Ulm – Illertissen
Insel 13 · 89231 Neu-Ulm
Geschäftsvolumen: 2,3 Mrd. Euro
www.sparkasse-neu-ulm-illertissen.de



Tabitha Kleine
Geschäftsbereichsleiterin
Aktiv Privatkunden



Finanz Informatik
Theodor-Heuss-Allee 90
60486 Frankfurt am Main
www.f-i.de

»Für uns als Sparkasse bietet »rudi« einen echten Mehrwert. Die vollumfängliche Anwendungslösung von der transparenten Beratung über die Finanzierung bis hin zur Integration der Immobilienbestandsdaten ermöglicht uns eine sehr enge Kundenbindung, weit über den Immobilienerwerb hinaus.«



»Neben dem Cockpit als Ankerpunkt für den Kunden ist die Baufinanzierung 2.0 zentraler Bestandteil von »rudi«. Sie ermöglicht zeitgemäße Beratungsprozesse im Multikanal mit größter Flexibilität für Kundinnen und Kunden sowie für die Sparkassen. Sie eröffnet den Instituten Wettbewerbsvorteile bei der Neukundengewinnung, vereinfacht aber auch die Abwicklung von Prolongationen, Modernisierungsvorhaben und Finanzierungen von Sanierungsprojekten. In einem dynamischen Marktumfeld bietet die Baufinanzierung 2.0 einen intuitiven und flexiblen Prozess, der den Kundenbedürfnissen gerecht wird und die Effizienz und Geschwindigkeit in Beratung und Abwicklung verbessert.«

Erfolgsfaktor Sparkassen-Finanzgruppe: zusammen alles erreichen

Das DSGVO-Projekt »rudi« sorgt mit den Verbundpartnern seit Start im März 2022 dafür, dass alle Themen rund um die Immobilie aus Kundensicht konsequent neu gedacht und umgesetzt werden. Sparkassen, die alle Bausteine stringent umsetzen, profitieren vollumfänglich vom Projekt – und damit auch ihre Kundinnen und Kunden. Als Digitalisierungspartner der Sparkassen ist die FI maßgeblich für den Projekterfolg mitverantwortlich. Zusammen mit den Beteiligten wird die FI das Projekt weiter vorantreiben, um die Sparkassen in diesem strategisch wichtigen Kundensegment zu unterstützen.



Mehr zu »rudi« erfahren Sie auf dem FI-Forum im Themenbereich »Immobilien & Finanzierung«. Besuchen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.

www.fi-forum.de





Kreditwunsch? Erfüllt!

Schnell und einfach
mit dem S-Privatkredit Plus
medial

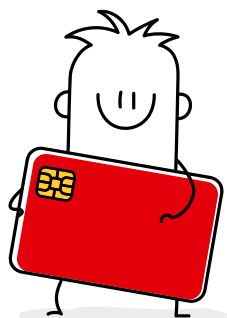
Einfacher geht es kaum – mit der neuen Antragsstrecke können Kunden der Sparkasse intuitiv und ohne Termin über die App Sparkasse oder in der Internet-Filiale einen Konsumkredit abschließen.

Wo bislang bis zu 10 Tage bis zur Kreditauszahlung notwendig waren, steht seit Mai dieses Jahres mit dem S-Privatkredit Plus für den medialen Vertriebskanal ein neuer, verschlankter Prozess für Konsumkredite zur Verfügung. Kunden ohne Negativmerkmale und mit ausreichender Aktivlinie können dabei direkt über ihr Geld verfügen.

Auch bei nicht ausreichender Aktivlinie oder für Neukunden wird der Prozess deutlich schlanker, da in der Sparkasse aufwändige Nachbearbeitungen in der Marktfolge entfallen. Dank der Kanalwechsel-Funktion können medial angebahnte Vorgänge, die in der Sparkasse nachbearbeitet werden, nach erfolgreicher Prüfung in den digitalen Merkzettel des Bestandskunden eingestellt werden. Der Kunde kann anschließend den Kredit über die qualifizierte, elektronische Signatur (QES) papierlos abschließen. Damit entfallen beispielsweise lange Postlaufzeiten, Druckkosten und der Aufwand für die manuelle Archivierung.

Jede Sparkasse entscheidet selbst, welche Produktvarianten zu welchen Bedingungen über das Produkttableau bereitgestellt werden. Dafür stehen beliebig viele Produktvarianten und Sonderprodukte bereit. Verschiedene Upselling-Funktionen, wie zum Beispiel die Ermittlung des Kreditbedarfs, die integrierte Umschuldungsfunktion oder die Anzeige eines maximalen Höchstkreditbetrages erhöhen das potenzielle Abschlussvolumen. Durch die Integration der Restkreditversicherung zur Absicherung verschiedener Kreditrisiken (Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit, Tod) erhält der Kreditnehmer die Sicherheit, dass auch in einer Notlage die Kreditrate bedient wird – das bietet auch der Sparkasse zusätzliche Sicherheit.

Von der neuen digitalen Antragsstrecke profitieren Kunden und Sparkassen gleichermaßen – da bei hoher Flexibilität auf beiden Seiten Zeit und Geld gespart und zusätzliche Vertriebsanlässe genutzt werden können. Der S-Privatkredit Plus medial ersetzt den S-Privatkredit als auch den Modernisierungskredit und steht allen Sparkassen seit Mai 2023 für den Einsatz zur Verfügung. 



Kontaktlos zum Kredit – Kundinnen und Kunden können mit dem S-Privatkredit Plus medial flexibel und unabhängig von Zeit und Ort einen Konsumkredit abschließen. Dank Weiter- und Zurück-Button behalten sie die volle Kontrolle von Anfang bis Ende. Auch die Umwelt profitiert, wenn Ressourcen geschont werden: egal, ob durch wegfallende Druckstücke oder Postwege.

Zählen, was wirklich zählt



ESG-Risiken rücken für Sparkassen immer mehr in den Fokus. Sie sind durch die Bank weg zu berücksichtigen – beginnend vom Vertriebsprozess bis hin zur Gesamtbanksteuerung und zum Reporting. Das Thema Nachhaltigkeit wird so zum integralen Bestandteil des Geschäftsmodells und der Strategie. Für Sparkassen ist das Pflicht und Chance zugleich. Die Finanz Informatik bietet wichtige Unterstützung durch einheitliche Lösungen in OSPlus, um die Ziele der Sparkassen effektiv zu erreichen.



Ob Albert Einstein wohl ESG-Risiken im Sinn hatte, als er meinte »Nicht alles, was zählt, kann gezählt werden, und nicht alles, was gezählt werden kann, zählt«? Für die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zählen Nachhaltigkeitsrisiken in den Kategorien Umwelt, Soziales und Unternehmensführung auf jeden Fall. Um im Kreditgeschäft eine nachhaltige Ausrichtung zu gewährleisten und einen Weg zu mehr Zukunftsfähigkeit zu definieren und zu überwachen, ist es entscheidend, die Nachhaltigkeit eines Kreditportfolios messbar zu machen. Dies geschieht durch den ESG-Score, der die Nachhaltigkeit in den drei Dimensionen (E), (S) und (G) bewertet. Dabei steht »E« für Environmental und fokussiert sich auf ökologische Umweltfreundlichkeit sowie den Umgang von Unternehmen mit Umweltthemen. »S« steht für Social, was die soziale Verantwortung und den Beitrag von Unternehmen zur Gemeinschaft und für ihre Mitarbeitenden betrifft. »G« repräsentiert Governance und steht für Unternehmensführung sowie die ethische und transparente Leitung von Unternehmen.

Dabei sind naturgemäß einige ESG-Aspekte leichter zu messen und zu quantifizieren als andere. Qualitative Faktoren wie »soziale Gerechtigkeit« oder »ethische Führungspraktiken« sind im Beratungsalltag eine echte Herausforderung in Bezug auf Identifizierung und Quantifizierung. Dennoch sind auch diese Risiken – nicht nur gemäß aufsichtsrechtlicher Anforderungen – nachvollziehbar zu bewerten und in das unternehmensweite Risikomanagementrahmenwerk einzubetten. Das FI-Magazin stellt einen neuen Lösungsansatz für die Identifizierung und Klassifizierung von ESG-Risiken vor.



drei



Der ESG-Score zum OSPlus-Release 23.1

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat das Thema Nachhaltigkeit hoch priorisiert. Bereits frühzeitig wurden zahlreiche Projektvorhaben aufgesetzt und Prototypen als schnelle Zwischenlösung entwickelt. Nun kommt es darauf an, Prozesse und Verfahren für die Bewertung und Integration von ESG-Risiken weiterzuentwickeln oder anzupassen. Hier leistet die FI als Digitalisierungspartner der Sparkassen-Finanzgruppe wichtige Unterstützung durch zentrale Lösungen im OSPlus. Zur Bewertung von Nachhaltigkeitsrisiken stellt die FI ihren Kunden mit dem OSPlus-Release 23.1 die neue Anwendung »ESG-Score« bereit, basierend auf der methodischen Konzeption der Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH (SR). Dies ist die erste im OSPlus integrierte Lösung zur Bewertung von ESG-Risiken bei gewerblichen Kunden sowie Immobiliengeschäftskunden.

So funktioniert es

Der ESG-Score unterstützt die Institute in erster Linie bei der Einhaltung aufsichtsrechtlicher Anforderungen. Gleichzeitig bildet er die Basis für die Steuerung von Nachhaltigkeitsrisiken auf Kunden- und Portfolioebene, indem er die technische Voraussetzung für die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken in die Risikoidentifikations-, Steuerungs- und Controlling-Prozesse einschließlich Szenarioanalysen und Stresstests bereitstellt.

Der ESG-Score steht sowohl im Kreditantragsprozess als auch in Form einer eigenständig nutzbaren Anwendung zur Verfügung. Der bisher in »OSPlus-Kredit gewerbliche Finanzierung« integrierte ESG-Check sowie die Zwischenlösung der S-Rating und Risikosysteme in caballito werden durch den ESG-Score ersetzt. Bedeutsam für den praktischen Einsatz: Etwaige Vorbelegungsdaten für individuelle Bewertungen können bequem aus caballito in den ESG-Score migriert werden – die bisherigen Daten und Informationen gehen damit nicht verloren, sondern sind weiterhin nutzbar. Keine Sorge: Auch ohne die vorherige Zwischenlösung ist der neue ESG-Score im OSPlus vollumfänglich nutzbar.



vier



Intuitive und moderne Benutzeroberflächen

Neben der technisch fundierten Infrastruktur wurden für den neuen ESG-Score State-of-the-Art-Benutzeroberflächen entwickelt, welche sich durch einen besonders hohen Benutzerkomfort auszeichnen. Ein einheitlicher Standard der Oberflächen sorgt für eine intuitive Bedienung und erleichtert den Workflow. Die Anwendung unterstützt die Beraterin und den Berater dabei, die Nachhaltigkeitsrisiken ihrer Kunden ganzheitlich zu verstehen und zu bewerten.

Wertvolle Funktionalitäten sind in dem ESG-Score umgesetzt: Mit der benutzerfreundlichen Oberfläche kann mühelos der ESG-Kundenscore basierend auf dem Wirtschaftszweig und der Postleitzahl ermittelt werden. Das System analysiert die Angaben und erstellt eine umfassende Bewertung. Für Immobilienkunden bieten wir den ESG-Portfolioscore an. Hier bewerten wir das Immobilienportfolio anhand von Indikatorwerten und erstellen eine Nachhaltigkeitsbewertung

Folgende Bewertungsergebnisse werden ermittelt:

- **ESG-Kundenscore:** Die ESG-Risiken des Kunden werden anhand der Zugehörigkeit zu seiner Branche (WZ-Code) und der Postleitzahl seines Firmensitzes automatisch bewertet. Über den Firmensitz werden physische Risiken, wie zum Beispiel Hochwasser, berücksichtigt. Die Ergebnisse werden in der Anwendung durch hinterlegte Rückfallwerte bestimmt.
- **Individuelle Kundenbewertung:** Erfordern regulatorische oder institutsspezifische Vorgaben eine individuelle Bewertung des Kunden, werden die ESG-Risiken des Kunden im Vergleich zu den Rückfallwerten bewertet. Es können kundenspezifische Indikatorwerte verwendet werden. Bei Immobiliengeschäftskunden wird zusätzlich der ESG-Portfolioscore im Ergebnis berücksichtigt.
- **ESG-Portfolioscore:** Die ESG-Risiken der im Institut finanzierten, inländischen Immobilien werden auf Basis relevanter Objektdaten automatisch ermittelt. Berechnet werden verkehrswertgewichtete Mittelwerte abgeleitet aus Postleitzahl, Nutzungsart und Baujahr. Im Rahmen der Immobilienbewertung können zudem objektspezifische Indikatorwerte verwendet werden.

Die Datenhaltung des ESG-Scores erfolgt zentral in OSPlus. Zusätzlich stehen die ESG-Bewertungen auch im Integrierten Datenhaushalt (IDH) zur Verfügung. Damit wird eine essenzielle Voraussetzung geschaffen, um alle notwendigen ESG-Daten in der Banksteuerung berücksichtigen und von sämtlichen Funktionen wie automatisierten Reports profitieren zu können. »Das Einbinden der ESG-Daten in den Integrierten Datenhaushalt ermöglicht es uns zukünftig, die Institute in allen Prozessen, z. B. im Risikomanagement, im Meldewesen und beim Reporting zu unterstützen«, betont Jörg Rüsche, Leiter des Geschäftsbereichs »Vertriebs- und Banksteuerung« der FI.

Ausblick: Nachhaltigkeit ist Erfolgsfaktor

Gemeinsam mit den Partnern in der Sparkassen-Finanzgruppe hat die FI das Thema ESG-Risiken frühzeitig adressiert und mit dem ESG-Score den ersten wichtigen Baustein agil umgesetzt. Kontinuierlich werden sowohl die fachlichen als auch die technischen Funktionalitäten des ESG-Scores – und damit die immer präzisere Bewertung von ESG-Risiken – in den nächsten Jahren weiterentwickelt und optimiert. In den kommenden Jahren ist geplant, die Bewertung von physischen Risiken durch die Entwicklung einer Vulnerabilitätsmatrix zu verfeinern. Durch einen modularen Aufbau der Nachhaltigkeitsbewertung soll zudem mehr Transparenz in Bezug auf das Ergebnis der einzelnen Bewertungen geschaffen werden, um den Nutzern einen maximalen Komfort bei der Analyse der Ergebnisse zu bieten. Bereits heute ist jedoch absehbar, dass die regulatorischen Anforderungen bei den ESG-Risiken noch weiter zunehmen werden – und zwar schneller, verbindlicher und umfänglicher als von vielen vermutet oder erhofft. Damit stellt sich eigentlich nicht mehr die Frage nach dem »Ob«, sondern nur nach dem »Wann« und »Wie«. Oder, um es mit einem Zitat von Albert Einstein zu sagen: »Das, wobei unsere Berechnungen versagen, nennen wir Zufall.« Nachhaltigkeit als Komponente für den unternehmerischen Erfolg ist jedoch viel zu bedeutsam, um sie dem Zufall zu überlassen.





Das sagen unsere Kunden zum ESG-Score

FI-Magazin: Welche Herausforderungen bringt das Thema für Sparkassen mit sich und welche Chancen sehen Sie?

Mona Tomaschitz: Herausforderungen sehen wir in den zunehmenden regulatorischen Anforderungen bspw. in der Nachhaltigkeitsberichterstattung und dem Risikomanagement von ESG-Risiken. Zum einen geht es dabei um erforderliche personelle Ressourcen zur Umsetzung, zum anderen auch um inhaltliche Themenstellungen. Gerade zur Bewertung und Quantifizierung von Nachhaltigkeitsrisiken gibt es zum aktuellen Zeitpunkt keine »fertigen Lösungen«, was die Institute vor Herausforderungen in der Erfüllung der Regulatorik stellt.

Das Thema Nachhaltigkeit bietet gleichzeitig auch große vertriebliche (Ertrags-)Chancen. Sei es die Ausweitung der Beratungsleistung Transformationsfinanzierung im gewerblichen Kundensegment, die energetische Sanierungs- und Modernisierungsberatung im wohnwirtschaftlichen Bereich oder die Produktausweitung, z.B. »grüne« Finanzierungen oder Bürgerbeteiligungen zur Finanzierung von Solarparks oder Ähnliches.

FI-Magazin: Welche Rolle spielt der ESG-Score aus Ihrer Sicht?

Gabriele Ewelen: Aus meiner Sicht eine Doppelrolle: Einerseits beeinflusst er vertriebliche Aktivitäten im Kreditgeschäft, andererseits unterstützt er bei der regulatorischen Umsetzung. Unsere Berater bekommen dadurch eine Unterstützung in der Kundenberatung und können die Kunden gezielt ansprechen, informieren und mit den passenden Lösungen versorgen.

Aus Risikosicht erhalten wir über den ESG-Score eine Klassifizierung unserer Kunden und unseres Kreditportfolios und können so die Aktivseite der Bilanz auch hinsichtlich der Klimaneutralität steuern.





Gabriele Eweler
Rating und Bilanzanalyse



Sparkasse Bielefeld
Schweriner Straße 5 · 33605 Bielefeld
Geschäftsvolumen: 7,9 Mrd. Euro
www.sparkasse-bielefeld.de



Thomas Metternich
Kreditrisiko- und
OpRisk-Controlling



Sparkasse KölnBonn
Hahnenstraße 57 · 50667 Köln
Geschäftsvolumen: 28,5 Mrd. Euro
www.sparkasse-koelnbonn.de

Thomas Metternich: Der ESG-Score war der erste Schritt, um unsere Risikoeinschätzungen um Nachhaltigkeitsaspekte zu erweitern. Der ESG-Score wird in der Sparkasse KölnBonn bereits aktiv für die interne Berichtserstattung genutzt. Zudem bildet er die Basis für unsere Kundenbetreuer, um strukturiert die richtigen Fragen gemeinsam mit unseren Kunden zu erörtern. Die SR entwickelt den ESG-Score fortlaufend weiter – methodisch und datenbasiert. Dabei liefern die Daten aller Institute aus der neuen ESG-Anwendung wertvolle Erkenntnisse für die Modellierung der Nachhaltigkeitsrisiken sowohl der gewerblichen Kunden als auch der Immobilienkunden und deren Objekte. Ich denke, dass der ESG-Score künftig immer mächtiger werden wird und den Sparkassen zunehmend mehr Möglichkeiten im Hinblick auf die ESG-Klassifizierung ihrer Kunden einräumt.

Mona Tomaschitz: Die Rolle des ESG-Scores wird immer bedeutender. Neben den Anforderungen unserer Kunden und der Aufsicht wollen wir uns als Sparkasse immer nachhaltiger ausrichten. Hierzu ist der ESG-Score ein zentraler Bestandteil.

Wir nutzen den ESG-Score aus vertrieblicher Sicht, um mit unserer Kundschaft zu diesem speziellen Thema ins Gespräch zu kommen. Viele Kunden können allerdings aktuell noch keine individuellen Daten liefern.

FI-Magazin: Nutzen Sie den ESG-Score in caballito?

Gabriele Eweler: Wir haben die Anwendung caballito mit Vertretern mehrerer Teams in der Sparkasse Bielefeld umfangreich getestet. Trotz vieler positiver Aspekte haben wir uns letztlich dafür entschieden, auf die Umsetzung in OSPlus zu warten. Wir setzen auf OSPlus als Standard in der Sparkassen-Finanzgruppe und wollen den Mitarbeitern die Einführung von zwei neuen Systemen innerhalb kurzer Zeit ersparen.

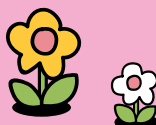
Thomas Metternich: Wir nutzen caballito, um unser gewerbliches Kundenkreditgeschäft mit dem S-ESG-Score-Modell zu bewerten. Das Ergebnis nutzen wir sowohl für den quartalsweisen Risikobericht, als auch im Rahmen der Risikoinventur.

Mona Tomaschitz: Ja, zum Portfoliovergleich mit der Sparkassen-Finanzgruppe

FI-Magazin: Was bedeutet für Sie die Einbindung des ESG-Score in OSPlus?

Gabriele Eweler: Das ist für uns extrem wichtig und mehrwertig. Unsere Mitarbeiter kennen das System, fühlen sich dort sicher im Umgang. Die Beurteilung der ESG-Faktoren erfolgt in einem zentralen System, jeder kann darauf zugreifen und eine einheitliche Bearbeitung und Dokumentation ist gewährleistet. Das OSPlus-Release 23.1 ermöglicht eine ESG-Bewertung unabhängig von einem Neuantrag: Die in Bilanz- und ESG-Gesprächen gewonnenen Informationen können für weitere vertriebliche Anlässe und interne Bewertungen genutzt werden.

Thomas Metternich: Durch die OSPlus-Integration erhoffen wir uns die Möglichkeit, Einzelkunden-spezifische Informationen zu speichern und für Zwecke der Banksteuerung nutzen zu können. Uns ist bewusst, dass es eine gewisse Zeit dauern wird, bis genügend Kunden individualisiert wurden, um Effekte auf dem Gesamtportfolio zu sehen. Aber die OSPlus-Integration markiert für uns das frühestmögliche Datum, um individuelle Kundendaten auf Ebene der ESG-Einzelfaktoren in der Banksteuerung nutzen zu können.





Mona Tomaschitz
Referentin Nachhaltigkeit
Vorstandsstab



Kreissparkasse Waiblingen
Alter Postplatz 8 · 71332 Waiblingen
Geschäftsvolumen: 10,5 Mrd. Euro
www.kskwn.de

Mona Tomaschitz: Die Bandbreite der Einsatzgebiete ist vielfältig: zur Unterstützung der Kreditprozesse in Beratung, Bearbeitung und Controlling. Er bietet einen einfachen Zugriff in OSPlus und bietet einfache Auswertungsmöglichkeiten. Wichtig ist zudem die individuelle Anpassungsmöglichkeit bei einzelnen Kunden

FI-Magazin: Was ist Ihnen bei der Weiterentwicklung wichtig?

Gabriele Eweler: Es sollte die bisher bestehende Anwenderfreundlichkeit erhalten bleiben. Hilfetexte in der Anwendung könnten die User fachlich unterstützen. Wir freuen uns auf den Einsatz in der Sparkasse und werden im Rahmen einer internen Evaluation die Nutzer ermutigen, ihre Eindrücke und Weiterentwicklungsideen an mich weiterzuleiten, damit ich diese komprimiert in die PAT-Treffen einbringen kann.

Thomas Metternich: Um möglichst flexibel auf künftige auf sichtliche Anforderungen reagieren zu können, ist es wichtig, sämtliche erhobenen Kundendaten zu speichern und auswertbar zu machen – auf der granularsten Ebene.

Mona Tomaschitz: Die Evolution zum ESG-Kundenscore, d. h. eine – gegebenenfalls individualisierte – ESG-Note pro Kunde, wäre eine interessante Anwendung. Ansonsten ist uns die Einbindung in OSPlus- bzw. OSPlus_neo-Prozesse, wichtig; genauso wie die Integration in das Gesamtbankreporting und die Ausgabe unterstützender Kundendokumente. Interessant fände ich weitere Individualisierungsmöglichkeiten auf Einzelhausebene, aber auch die Weiterentwicklung der Integration in unser Kernbanksystem OSPlus.

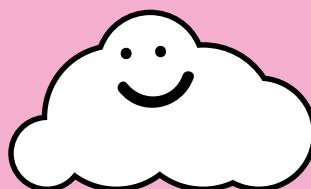
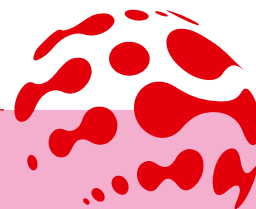
FI-Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.



Mehr zum ESG-Score erfahren Sie auf dem FI-Forum im Themenbereich »Steuerung« (Standplatz ST07).

Besuchen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.

www.fi-forum.de



Mehr zu unseren Kundenstimmen

Die vollständigen / ungekürzten Interviews finden Sie in der Online-Ausgabe

www.fi-magazin.de

Nutzer- zentrierung im Fokus

Neues Release 6.4.2 der App Sparkasse vorgestellt: Die beste Banking-App wird beständig weiterentwickelt.



Update-Assistent

Schritt 1/4



Ihr Zugang zum Online-Banking
bekommt neue Funktionen
App

Weiter

Die App Sparkasse erfreut sich unter Sparkassen-Kunden zunehmender Beliebtheit und verzeichnet kontinuierlich steigende Nutzerzahlen. So zählte die App im Juli 2023 bereits 15,20 Millionen aktive Nutzer, ein Plus von 15,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 13,16 Millionen Nutzern. Ein maßgeblicher Erfolgsfaktor ist die konstante Verbesserung der Usability und User Experience. Ein weiterer Meilenstein auf dieser Reise ist das Release 6.4.2 der App mit dem Ziel, die Service- und Supportfunktionen zu verbessern, neue Funktionen zu integrieren und direkte Verbesserungswünsche der Nutzerinnen und Nutzer zu implementieren. Zu den wichtigsten Neuerungen zählen dabei unter anderem:

- **Synchronisation mit der Internet-Filiale**

Neu ist eine Schnittstellenanbindung zur Informationssynchronisierung ausgewählter Inhalte zwischen der App Sparkasse und der Internet-Filiale. Dies resultiert in einer deutlich höheren Nutzerfreundlichkeit, da Sparkassen-Kunden nun nahtlos zwischen Mobil- und Online-Banking wechseln können.

- **Anzeige von Fremdbanken**

Gerade jüngere Kunden nutzen eine Vielzahl von digitalen Dienstleistern für ihr Finanzmanagement. Um den Überblick über all ihre Aktivitäten zu behalten, können sich Nutzer der App Sparkasse mit dem neuen Release nun auch die über Fremdbanken getätigten Transaktionen anzeigen lassen. Aktuell ist dieser Service für paydirekt, PayPal und N26 verfügbar.

- **Finanzplaner**

Ein weiteres neues Feature für ein effizienteres Finanzmanagement ist der Finanzplaner. Mit ihm können Nutzerinnen und Nutzer sich zum Beispiel individuelle Budgets setzen, innerhalb der App Kategorien vergeben oder Dokumente, Fotos und Notizen am Umsatz hochladen.

»Mit dem neuen Release der App Sparkasse wollen wir durch kleine und größere Veränderungen die User Experience spürbar verbessern«, sagt Oliver Sievers, Bereichsleiter Architektur und Services Backends bei der Finanz Informatik. »Für eine maximale Nutzerzentrierung wurde bei der Entwicklung dieser Version direktes Kundenfeedback explizit berücksichtigt. Basierend darauf haben wir zum Beispiel das Feature »Swipen durch die Konten« wieder eingeführt.

»Nutzer haben zudem die Möglichkeit, die Startseite der App zu personalisieren«, sagt Julia Wittmund, Bereichsleiterin App Factory bei der Star Finanz GmbH. »Der Wettbewerbsdruck im Privatkundengeschäft steigt im Banking konstant. Eine nutzerzentrierte Produktgestaltung ist der Schlüssel dafür, am Markt nicht einfach nur zu bestehen, sondern langfristig erfolgreich zu sein.«

- **Weniger Support-Aufwand**

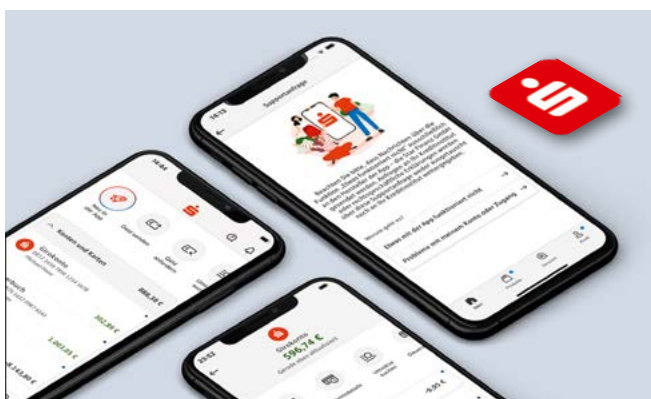
Die Sparkassen wiederum profitieren vor allem von einem optimierten Hilfe- und Kontaktbereich der neuen App-Version. Dank des neuen Aufbaus finden die Nutzer schneller Antworten auf ihre Fragen und haben eine bessere Übersicht über eventuell benötigte Kontakte. So wurden beispielsweise die Rufnummern neu sortiert, um zu vermeiden, dass Nutzer bei der falschen Hotline landen. Dies spart nicht nur wertvolle Zeit für die Mitarbeiter im Support, sondern führt auch zu einer höheren Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus werden mit dem Release 6.4.2 differenzierte und zeitlich gesteuerte Darstellungen von Wartungsmeldungen releast. So kann der Nutzer der App zielgerichtet über anstehende OSPlus-Release, Fusionen und sonstige Einschränkungen rechtzeitig informiert werden.

- **»Family & Friends«-Phase für maximale Nutzerzentrierung**

Die Nutzerzentrierung stand im Mittelpunkt für das aktuelle Release. Den Schwerpunkt des Roll-Outs bildete deshalb eine sogenannte »Family & Friends«-Phase, in der 700 Personen aus Sparkassen, Verbänden, der Finanz Informatik und Star Finanz die Möglichkeit hatten, die neue Version der App zu testen und Feedback zu geben. Dieses Vorgehen lieferte wertvolle Verbesserungsansätze. Zudem wurde für die Family & Friends erstmalig ein Webinar gehalten, in dem die neuen Features der App vorgestellt und erläutert wurden. Dieses stieß auf reges Interesse und es haben mehr als 290 Personen teilgenommen. Ende August begann dann die Veröffentlichung über die App Stores von Apple und Google. Diese erfolgte gestaffelt, so dass den Endkunden das Update sukzessive zur Verfügung gestellt wurde. Auf diese Weise kann bei etwaigen Problemen schnell nachgebessert werden, ohne dass Millionen von Nutzern gleichzeitig betroffen sind.

- **Beste Banking App 2023**

Die App Sparkasse wurde im Juni 2023 vom Capital Magazin zur besten Banking-App 2023 gekürt und ist laut einer YouGov-Umfrage aus dem Jahr 2022 die am häufigsten heruntergeladene Banking-App in Deutschland. User Experience und Nutzerzentrierung werden eine entscheidende Rolle dabei spielen, diese Erfolgsgeschichte fortzuführen. Die »Family & Friends«-Phase lieferte diesbezüglich eine Vielzahl an wertvollen Ideen und Ansatzpunkten und hat sich damit als Format bewährt. Die Star Finanz wird deshalb auch in Zukunft die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Partnern fördern, um bei neuen Entwicklungen unterschiedliche Perspektiven berücksichtigen und integrieren zu können.





Mehr Flexibilität am Arbeitsplatz

Die Kreissparkasse Heinsberg hat für die unterschiedlichen Bedürfnisse ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter passgenaue Arbeitsplatzkonzepte gefunden.

Die moderne Arbeitswelt hat sich deutlich verändert und damit auch die Anforderungen an die Hardware-Ausstattung und die unterschiedlichen Einsatzbereiche in einer Sparkasse. Für eine zunehmend vernetzte, digitale und agile Zusammenarbeit sind flexible Arbeitsplatzlösungen gefragt. Wichtig sind Endgeräte und Anwendungen, die sich den Arbeitsplatzmöglichkeiten anpassen. Nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie ist das hybride Arbeiten zur Normalität geworden. Stationäres und mobiles Arbeiten im Homeoffice oder beim Kunden ist heute das »New Normal«.

Projekt für bessere Arbeitsplatzausstattung

Auch die Kreissparkasse Heinsberg hat mit ihren neuen Arbeitsplatzausstattungen begonnen. 2022 fanden im Institut agile Workshops zur »Verbesserung der arbeitsplatzbezogenen Rahmenbedingungen« statt. »Dabei wurden wichtige Anforderungen zur Hardware, Internet-Nutzung und zur Ausstattung von den Mitarbeitenden aus verschiedenen Abteilungen berücksichtigt«, erklärt Markus Pisters, stellvertretender Direktor Organisation und Leiter IT-Management. Einen besonderen Schwerpunkt bildete dabei die sukzessive Ausstattung von Arbeitsplätzen mit größeren Monitoren bzw. (mobilen) Clients.

Wichtig war es für die Sparkasse, bei der Hardware Standards zu etablieren. Nach intensiven Tests wurden die folgenden Standardmonitore für die unterschiedlichen Arbeitsplatztypen definiert:

- **Kundenberatung und Kassen:**
27-Zoll Monitore
- **Back-Office und Sachbearbeitung:**
34-Zoll Monitore
- **Beratungs- / Besprechungszimmer:**
Präsentationsmonitore mit 43-, 55- oder 65- Zoll, je nach Raumgröße für die Kundenberatung oder Team-Meetings.

Auch mobile Thin-Client-Notebooks und Docking-Stationen wurden für die Ausstattung neu betrachtet. Das Ziel lautete: Ein Gerät für die Nutzung am Arbeitsplatz, beim mobilen Arbeiten und zur Kundenberatung. Neben der Hardware- und Peripheriegeräteausrüstung war auch die entsprechende Verkabelung des Arbeitsplatzes ein wichtiger Punkt.



Arnd Schürmann
Stellvertretendes Vorstandsmitglied



Kreissparkasse Heinsberg
Dr.-Eberle-Platz 1 · 41812 Erkelenz
Geschäftsvolumen: 4,1 Mrd. Euro
www.kreissparkasse-heinsberg.de

»Große Monitore machen die Bildschirmarbeit einfach produktiver! Die Effizienz wird durch die gleichzeitige Anzeige in diversen Bildschirm-Fenstern gesteigert und Ausdrücke zum Abgleich gehören der Vergangenheit an. Das ist nachhaltig und steigert die Zufriedenheit mit der Technik am Arbeitsplatz.«

Infrastrukturberatung durch die FI

Begleitet wurde die Hardware-Auswahl für die KSK Heinsberg durch eine optimale Beratung seitens des Herstellers Dell und der Infrastrukturberatung der Finanz Informatik. Als Schnittstelle zum Validierungsteam und den Technikverantwortlichen in Sachen Updates, Images und Fehlerlösungen leistete die FI hier wertvollen Support. Auch bei den Tests von mobilen Thin-Client-Notebooks stand die FI mit ihrer Beratung unterstützend zur Seite.

Bei der Auswahl und Lieferung der Geräte fiel die Wahl auf die Firma Dell. Als kompetenter Partner konnte Dell nicht nur kurzfristig Testgeräte liefern, sondern auch die Produktpalette von (mobilen) Thin-Client-Notebooks, über USB-C-Docking-Stationen bis hin zu den gewünschten Monitoren abdecken. Mit dem Hersteller wurden die Bestellungen und Liefertermine eng abgestimmt. Ein klarer Vorteil, durch den der Rollout vereinfacht wurde und Lagerkapazitäten eingespart werden konnten.





Der digitale Arbeitsplatz ist eine Systemlösung bestehend aus den Arbeitsplatzlösungen (Hardware), der notwendigen Software zur Kommunikation und Kollaboration und der entsprechenden Services für die Beschaffung und den Betrieb. Im Zuge der Standardisierung bietet die FI validierte Arbeitsplatzlösungen (inklusive Monitor, Tastatur, Maus und Peripherie) an. Die FI-Arbeitsplatzlösungen leiten sich aus der IT-Strategie der Finanz Informatik und aus Konzepten des Verbundes (z.B. BdZ – Betriebsstrategie der Zukunft) ab. Weitere Bausteine ergeben sich aus der Strategie und den Rahmenbedingungen eines jeden Instituts sowie den Benutzeranforderungen (z.B. im Vertrieb, der Marktfolge oder des Vorstands). Sie finden Hardware-Empfehlungen und weitere Infos im FI-Kundenportal.



Höhere Motivation und mehr Kundennutzen

Eine oft gestellte Frage in der Kreissparkasse lautete: »Wann erhalte ich meinen neuen, größeren Monitor?« Ein klares Indiz für die positive Resonanz auf die neue Hardware. Mit den größeren Monitoren können Bildschirminhalte einfacher parallel dargestellt und bearbeitet werden. Ein weiterer positiver Effekt: die Anzahl der Ausdrücke hat sich nach dem Monitortausch erheblich reduziert.

Mit den neuen mobilen Thin Clients inklusive WLAN, LTE sowie PenPad-Unterstützung kann z. B. im Firmenkundengeschäft das »Onboarding« für das Firmenkundenportal (FKP) direkt beim Kunden erledigt werden. Im Filialkundenbereich kamen teilweise neue Tischhalterungen und ergonomische Monitor-Arme zum Einsatz, um Kundinnen und Kunden in Beratungsgesprächen besser mit einzubeziehen. Die höhere Flexibilität bei den Geräten hat aber auch zur Folge, dass Updates bei mobilen Endgeräten nicht immer zeitnah erfolgen. Einfach abends die Geräte hochfahren, Update durchführen und fertig – das funktioniert leider nicht mehr so einfach, da die Geräte mobil genutzt werden und nicht permanent im Netzwerk sind.



Neugierig geworden?
Einen kleinen Einblick in das Arbeitsplatz-
portfolio gibt es hier im Video:

www.youtube.com/@FinanzInformatikFFM/



Markus Pisters
stv. Direktor Organisation /
Leiter IT-Management



Kreissparkasse Heinsberg
Dr.-Eberle-Platz 1 · 41812 Erkelenz
Geschäftsvolumen: 4,1 Mrd. Euro
www.kreissparkasse-heinsberg.de

»Standards für die Arbeitsplatz-Ausstattung muss man schaffen, nutzen und konsequent umsetzen. Das gilt heute noch mehr als in den vergangenen Jahren. Nur eine (möglichst) einheitliche Ausstattung verringert den Support und macht die Unterstützung neuer Funktionen / Anwendungen überhaupt implementier- und beherrschbar.«

Was kann noch besser werden?

»Die IT-Branche ist naturgemäß schnelllebig, aber als IT-Verantwortlicher wünscht man sich längere Verfügbarkeiten insbesondere der Notebook-Modelle«, gibt Markus Pisters von der Kreissparkasse Heinsberg unmissverständlich zu. »Kaum ist ein Gerät ein halbes Jahr auf dem Markt, ist schon das Folgesystem avisiert und muss validiert werden«, so der IT-Verantwortliche. Weniger Gerätetypen, aber diese über einen größeren Zeitraum bestellbar und kurzfristig lieferbar – das wären noch wünschenswerte Optimierungen, Stichwort: »long life type«. So könnten Anforderungen getestet und kurzfristig für den standardisierten Betrieb in Sparkassen bereitgestellt werden.

In Summe lässt sich festhalten, dass Motivation und Effizienz am Arbeitsplatz spürbar gestiegen sind, seitdem die neuen standardisierten Arbeitsplatzlösungen im Einsatz sind. Die Vorteile des Ein-Monitor-Betriebs und der Hardware haben sich positiv auf die Mitarbeitenden ausgewirkt und finden auch Zuspruch bei der Kundenberatung. Die Zusammenarbeit mit Dell, der SEG und der Support der FI konnten mit dazu beitragen, dass die Umstellung und Ersatzbeschaffung für die Kreissparkasse Heinsberg schnell starten konnten.



FI-Veranstaltungen

Digital im direkten Kundendialog

Über 2.000 Teilnehmende aus der Sparkassen-Finanzgruppe nutzten die FI-Digitalveranstaltungen zur fachlichen Information und zum direkten Austausch.

Zum aktuellen OSPlus-Release 23.1, zu PPS, für die Pilotinstitute und zum Rollout der Banksteuerung fanden im September und Oktober verschiedene Digitalveranstaltungen für die Institute der Sparkassen-Finanzgruppe statt. Präsentiert wurden aktuelle Themen und Lösungen, die nicht nur den Sparkassen, sondern auch ihren Kundinnen und Kunden Vorteile bringen.



FI-COMPACT #PPS 23.1 – Sparkassen und Standardisierung

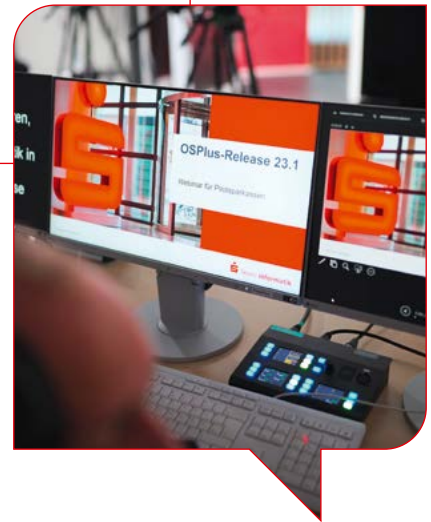
»Kamera läuft!« – hieß es bereits zum zweiten Mal bei der FI-COMPACT rund um PPS (ProjektPlus für Sparkassen). Auf Grund des positiven Kundenfeedbacks zur Premiere Anfang Mai 2023 wurde das Thema PPS erneut auf die Agenda der Veranstaltungsreihe gesetzt. Über 800 Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus den Sparkassen nutzten am 19. September die rund 90-minütige Veranstaltung, um sich über die aktuellen Entwicklungen rund um das gesamte Leistungspaket von PPS inklusive der Updates zu den PPS-Prozessen und der Prozesslandkarte (PLK) zu informieren.

FI-COMPACT #banksteuerung

Kompakt und kundenorientiert präsentierte die FI am 22. September ebenfalls im Rahmen der digitalen Veranstaltungsreihe FI-COMPACT den aktuellen Status zum Rollout der Banksteuerung und den daraus resultierenden Auswirkungen für die Institute. Mehr als 400 Teilnehmende aus der Sparkassen-Finanzgruppe informierten sich »live« über folgende Themen:

- Überblick neue Banksteuerung und aktueller Status Rollout
- Herausforderungen und Anpassungen Rollout Gesamtbanksimulation
- Ausblick Rollout Banksteuerung 2024 und Zielbild 2.0
- Handlungsempfehlungen

Während der Live-Präsentation hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihre Fragen direkt per Chat zu stellen.



OSPlus-Pilotinstitute 23.1 – Professionell vorbereiten

Zweimal im Jahr stellt die FI den OSPlus-nutzenden Instituten die Neuerungen und Erweiterungen der Gesamtbanklösung OSPlus zur Verfügung. Ein bedeutender Erfolgsfaktor für den Release-Einsatz ist dabei die Teilnahme und Mitwirkung der Pilotinstitute. Mit der zweiten digitalen Infoveranstaltung in diesem Jahr wurden die Pilotinstitute über die Rahmenbedingungen des OSPlus-Releases informiert. Auf der Agenda standen:

- »Entstehung« eines OSPlus-Releases
- Release-Neuerungen – einfaches und leichtes Anwenden
- Meilensteine der Release-Kommunikation
- Release-Checklisten
- Planung und Ablauf des OSPlus-Release-Einsatzes und der Prozess der Release-Bewertung.

Ziel der digitalen Veranstaltung am 27. September war es, den Release-Einsatz für alle Beteiligten bestmöglich vorzubereiten.

Highlights OSPlus-Release 23.1 – Kundenbedarf im Fokus

Für die Vorständinnen und Vorstände der Sparkassen präsentierten Julia Koch und Michael Schürmann von Seiten der FI-Geschäftsführung ausgewählte »Highlights des OSPlus-Release 23.1«. In dem exklusiven FI-Webinar wurden interessante Neuerungen und wesentliche Weiterentwicklungen des OSPlus-Releases sowie ausgewählte OSPlus_neo-Prozesse »live« vorgestellt. Über 200 Teilnehmende aus der Vorstandsebene der Sparkassen nutzten die Digitalveranstaltung am 4. Oktober, um sich kompakt und digital zu informieren. Erstmals wurden die Inhalte des Webinars entlang der Bedarfsfelder des neuen Sparkassen-Finanzkonzeptes präsentiert und die Lösungen, Prozesse und Anwendungen entsprechend der Kunden- und Sparkassenbedürfnisse als Erlebnispakete gebündelt.

Release-Webinare und Webcasts 23.1 gestartet

Zum OSPlus-Release 23.1 werden den Sparkassen auch wieder ausgewählte Themen in den etablierten Formaten der »Release-Webinare« und »Release-Webcasts« vorgestellt. In insgesamt 30 Veranstaltungsterminen können sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer über zehn Themen informieren und sich mit FI-Expertinnen und -Experten direkt austauschen. Die Veranstaltungsreihe ist Ende September gestartet und läuft noch bis Ende Oktober.



Für alle interessierten Kundinnen und Kunden stehen die Aufzeichnungen der Live-Streams und die Unterlagen (Vorträge und FAQ's) zu den Veranstaltungen im FI-Kundenportal zur Verfügung.





Smart und easy

Fideo – Wie »digital« wollen wir das Banking von morgen smarter und »easy to use« weiterentwickeln?

Ein Gastbeitrag von Dr. Maurizio Singh, DSGVO

Stellen Sie sich einmal vor, dass Sie eines morgens aus unruhigen Träumen erwachen und feststellen, dass Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung nicht mehr verlassen dürfen, da draußen ein unbekanntes Virus wütet. Ihr Kontakt zur Außenwelt beschränkt sich im Wesentlichen auf das Internet, da die Telefonverbindungen überlastet sind und den jeweiligen Telefonanbietern nur bestimmte Zeit-Slots zugewiesen wurden, um den vollständigen Zusammenbruch zu verhindern.

Was viele vor einigen Jahren noch für ein dystopisches Science-Fiction-Szenario gehalten hätten, ist im März 2020 Realität geworden. Viele Menschen haben damals gelernt, dass bislang als selbstverständlich Bewertetes nicht dauerhaft selbstverständlich sein muss. Der Nutzen von vielen Dingen wurde neu eingeschätzt, beispielsweise auch von Online-Banking-Angeboten. Damals haben wir erkannt, was unser Online-Banking in der Internet-Filiale und der App Sparkasse alles möglich macht. Wir haben aber auch festgestellt, dass die digitalen Kanäle stetig weiter ausgebaut werden müssen, um zukünftig die Kundinnen und Kunden noch mehr zu befähigen, die unterschiedlichsten Bankgeschäfte online zu erledigen. Aus diesem Grunde ist aus dem DSGVO-Projekt »Finanzplattform« das Projekt »FIDEO SmartBanking« entstanden.

Die Zielsetzung des DSGVO-Projekts FIDEO SmartBanking besteht darin, gemeinsam mit der Finanz Informatik und der DSV-Gruppe das beste individualisierte digitale Banking-Erlebnis Europas zu entwickeln. Nachfolgend werden die wesentlichen Schwerpunkte unserer Vision des Projektes FIDEO SmartBanking vorgestellt:

Personalisierung

Der »One-Size-Fits-All«-Ansatz ist nicht mehr zeitgemäß. Die Kundinnen und Kunden ein individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasstes Banking mit der richtigen Ansprache. Diese ist auf Grund der Analyse von Kundendaten und -verhalten zukünftig möglich. Somit werden Kundinnen und Kunden Produkt- und Serviceangebote sehen, die passend zu ihrer jeweiligen Lebenssituation sind.

Ein wesentlicher Aspekt der Individualisierung ist auch die Unterscheidung zwischen Browser und App. Wer in der häuslichen Atmosphäre die Internet-Filiale besucht, hat mehr Zeit für komplexe Finanzfragen. Er ist bereit, sich über Themen umfassend zu informieren und beraten zu lassen. Für Nutzerinnen und Nutzer der App Sparkasse dürfte dagegen Schnelligkeit und Bequemlichkeit ein wesentlicher Aspekt sein. Eine unkomplizierte Fotoüberweisung oder ein schneller Check, ob das Guthaben für den Kleiderkauf noch ausreicht, dürfte für die Nutzerinnen und Nutzer der App wesentlicher sein als ein fünfminütiges Erklärvideo über ETFs.

Inklusives Banking

Banking muss für alle Kundengruppen einfach und verständlich sein. Warum nicht eine für Kinder ab acht Jahren geeignete, stark vereinfachte Variante des Mobile-Bankings schaffen? Durch den reduzierten Funktionsumfang, das kindgerechte Design und die Berechtigungsfunktion der Eltern wird den Kundinnen und Kunden von morgen ein Hilfsmittel geboten, um frühzeitig die eigenständige und verantwortungsvolle Verwaltung der Finanzen zu lernen. Ein wesentlicher Bestandteil der Inklusion könnten auch Angebote zur Finanzbildung im Online-Banking sein, die wesentliches Wissen auf einfache Art und Weise Kundinnen und Kunden aller Alters- und Bildungsgruppen vermitteln. Wir wollen Finanzbildung im Kontext ansprechen, beispielsweise im Rahmen des zukünftigen Finanzplaners oder der Umsatzübersicht. All dies ist Teil einer laufenden Vorstudie, die Umsetzbarkeit und Ausgestaltung prüft.



Dr. Maurizio Singh
Leiter der Gruppe Banking
und Digitale Ökosysteme

 **Finanzgruppe**
Deutscher Sparkassen-
und Giroverband

**Deutscher Sparkassen- und
Giroverband e. V.**
Charlottenstraße 47
10117 Berlin

Automatisierung und KI

Künstliche Intelligenz (KI) ist in der Lage, spezifische Kundenanfragen erfolgreich zu beantworten. Durch ihren Einsatz in Chatbots und digitalen Assistenten kann die Kundendialogplattform Kundinnen und Kunden jederzeit und rund um die Uhr unterstützen. Zahlreiche Anliegen werden zukünftig über die Kundendialogplattform fallabschließend bearbeitet werden können. Unser Ziel ist es, durch eine einheitliche Sprache und Wissensbasis über alle Kanäle den besten Kundenservice zu erreichen. Daher werden wir alle Dialogkanäle in einer einheitlichen Plattform integrieren. Hierfür werden alle Initiativen zu Chatbots und digitalen Assistenten gebündelt, damit ein einheitliches Kundenerlebnis entsteht. Der weitere Dialogkanal für die Kundinnen und Kunden wird Voicebot werden. Der Voicebot der Zukunft wird die Verbindung des Dialogkanals »Telefonie« mit der Kundendialogplattform und dessen digitalem Assistenten (Bot der Zukunft). Über die offene Eingangsfrage und eine natürlich-sprachliche Erkennung (NLU) erfolgt die Intent-Erkennung auf Basis der zentralen und einheitlichen Wissensbasis des Bots der Zukunft, um dadurch fallabschließende Services anzubieten.

Open Finance

Bereits heute besteht die Möglichkeit, Fremdbankkonten in das Online-Banking der Sparkassen zu integrieren. Zukünftig wird sich der Datenaustausch auch auf Versicherungen und andere Dienstleister sowie öffentliche Stellen erweitern. Dies ermöglicht den Kundinnen und Kunden die Verwaltung all ihrer Konten, Depots und Verträge an einem Ort. Durch eine übersichtliche und benutzerorientierte Gestaltung wollen wir erreichen, dass das SmartBanking der Sparkassen für viele Kundinnen und Kunden der zentrale Ort ihrer Bank-/Geld-/ und Alltagsgeschäfte wird.





Christian Bonnen
Mitglied des Vorstandes



Kreissparkasse Köln
Neumarkt 18 – 24 · 50667 Köln
Geschäftsvolumen: 30,2 Mrd. Euro
www.ksk-koeln.de



Markus Lehnemann
Mitglied des Vorstandes



Sparkasse Hannover
Raschplatz 4 · 30161 Hannover
Geschäftsvolumen: 20,4 Mrd. Euro
www.sparkasse-hannover.de

»Fideo SmartBanking nutzt die aktuellen technologischen Entwicklungen, wie beispielsweise Künstliche Intelligenz, für alltagsrelevante Anwendungen (Kundendialogplattform, Finanzplaner). Ich freue mich sehr, dass dadurch unseren Kundinnen und Kunden durch die Individualisierung der digitalen Kanäle ein besserer Service geboten wird, der zu einer intensiveren und nachhaltigen Kundenbeziehung führen wird.«

»Das Online-Banking hat sich zu unserem stärksten frequentierten Kontaktpunkt entwickelt. Die sichere und einfache Abwicklung von Kundenanliegen gehört heute schon zu Hygienefaktoren einer jeden Kunden-Sparkassen-Beziehung. Aufgrund der anhaltend rückläufigen Besuche in unseren Filialen und Beratungszentren gewinnt unser Online-Banking zunehmend an strategischer Bedeutung für die gezielte Ansprache von attraktiven Zielgruppen. Ein smartes Banking-Angebot der Zukunft muss deshalb ein hohes Maß an Individualität, Relevanz und Geschwindigkeit in der Interaktion aufweisen, wenn wir künftig unsere Kunden mit passgenauen Finanzprodukten versorgen wollen.«





Dr. Annegret Saxe
Mitglied des Vorstandes



Sparkasse Münsterland Ost
Weseler Straße 230 · 48151 Münster
Geschäftsvolumen: 21,3 Mrd. Euro
www.sparkasse-muensterland-ost.de

»Bei der Weiterentwicklung der digitalen Kanäle im Projekt Fideo SmartBanking behalten wir die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden im Blick. Diese Individualität signalisiert unserer Kundschaft: Digital heißt bei uns nicht »One fits all«, sondern bedeutet »Banking für dich« – mit Funktionen, Services und Produkten, die zu dir passen. So schaffen wir die Voraussetzung für einen zukunftsfähigen, kundenzentrierten Vertriebs- und Servicekanal.«

Vertriebs- und Service-Exzellenz

Die Individualisierung ermöglicht nicht nur einen größeren Nutzerkomfort, sondern auch gezieltere Vertriebsansprachen. Spezifische Kundenbedürfnisse können zukünftig nicht nur aus den Kunden- und Kontendaten, sondern auch aus zusätzlichen Informationen, beispielsweise über den aktuellen Standort des mobilen Geräts ermittelt werden. Durch GeoLocations-Ansprachen ist es beispielsweise denkbar, dass Kundinnen und Kunden, die sich im Ausland befinden, eine Push-Nachricht erhalten mit Informationen über die Kosten der Geldabhebungen an Geldautomaten. Andere Kundinnen und Kunden erhalten im Stau vor Wacken ein Angebot für die Sparkassen-Event-Schutz-Versicherung. Dabei ist es nicht wesentlich, dass vor Wacken tatsächlich eine Versicherung abgeschlossen wird, sondern vielmehr, dass ein Grundrauschen geschaffen und die Sparkasse immer wieder als Begleiter wahrgenommen wird.

Die »Spartöpfe« werden das einfache Sparen auf konkrete Ziele hin ermöglichen und damit die Ansprache für Finanzierungen erleichtern. Warum sollte ein Kunde nicht bereits sein Ziel – beispielsweise eine umfassende Badrenovierung – verwirklichen können, wenn er drei Viertel angespart hat und den verbleibenden Rest finanziert?

Die Entwicklung des Digitalen Bankings ist ein evolutionärer Prozess. Nicht alles muss neu erfunden werden, vieles wurde bereits verändert und angepasst. So wurde das Neue Banking Frontend (NBF) Ende Dezember 2022 in allen Sparkassen ausgerollt und hat bis heute rund 30 Mio. Nutzerinnen und Nutzern das Leben vereinfacht. Das NBF war mehr als eine Design- und Look&Feel-Anpassung. Hier wurden User-Pfade neukonzipiert, es wurde aufgeräumt und eine stärkere Unterstützung der Kundinnen und Kunden erreicht, beispielsweise indem Fehlermeldungen bereits während des Prozesses (»Überweisung über dem Tageslimit«) und nicht erst am Ende erscheinen. Es war eine der größten Umstellungen in Deutschland im Banking-Bereich und hat die Kundinnen und Kunden nach unseren Erkenntnissen im Alltag begeistern können. Wir können bereits im Tracking der Anwendungen die bessere Nutzung erkennen, da viele Kundinnen und Kunden nun stärker Funktionalitäten wie Finanzplaner und Fotoüberweisungen nutzen, die leichter auffindbar sind.

Basierend auf den bisherigen Erfahrungen und auf neuen Ideen und Technologien werden wir nun im Projekt FIDEO SmartBanking das »Immer & überall«-Banking entwickeln. Vielleicht gelingt es uns, das Realität werden zu lassen, was einige früher nur für Science-Fiction-Szenarien hielten. Im Gegensatz zu den Szenarien im Zusammenhang mit dem März 2020 handelt es sich dann jedoch um Szenarien, die eine positive Zukunft beschreiben, in der es den Menschen gelingt, mittels Technologien Komplexitätsreduktionen und Steigerungen der Lebensqualität zu erreichen.



Wenn Sie mehr über das Projekt und kontinuierlich über die aktuellen Aktivitäten informiert sein wollen, aktivieren Sie den Newsletter unter:

www.meinsmartbanking.de



OSPlus-LBS weiter ausgebaut

Mit den neuen OSPlus_neo-Geschäftsprozessen »LBS-Kundenübersicht« und »LBS-Bausparsimulation« zum OSPlus-Release 23.1 wird die OSPlus_neo-Strategie in den Sparkassen und Landesbausparkassen weiter ausgebaut.

Die »LBS-Kundenübersicht« ermöglicht die Auskunft von kunden- und vertragsbezogenen Informationen zu den vorhandenen Verträgen der Kunden bei der LBS. Des Weiteren werden kundenindividuelle Vertriebshinweise angezeigt, die als Gesprächsanlass in der Beratung genutzt werden können, ohne dass zuvor eine aufwändige Analyse der vollständigen Kundendaten notwendig ist.

Alle wesentlichen Vertragsinformationen können durch den Anwender in den Vertragsdetails aufgerufen und angezeigt werden. Die neue LBS-Kundenübersicht ist zudem eine zentrale Einstiegsplattform für die Vertriebsstartpunkte der LBS. Der Einstieg ist direkt in den Neuabschluss eines Bausparvertrags, in die ebenfalls zu OSPlus-Release 23.1 neuen Prozesse »Kleinvolumige Kredite und Darlehen mit OSPlus_neo« und »LBS-Bausparsimulation« und ab OSPlus-Release 24.0 auch direkt in den Prozess »Bausparsumme erhöhen« möglich.

In dem neuen Prozess »LBS-Bausparsimulation« ist es den Anwendern möglich, die Auswirkungen von Sparratenänderungen, Erhöhungen der Bausparsumme und auch die Erhöhung der Bausparsumme in Kombination mit einem Tarifwechsel, zu simulieren. Eine angepasste Sparrate kann nach erfolgter Simulation direkt im OSPlus_neo-Prozess »LBS Lastschriftinzug« fallabschließend in den Bestand der LBS geschrieben werden. Zudem können dem Bauspar-Kunden, sofern dieser ein ePostfach nutzt, die Ergebnisse direkt in das ePostfach der Sparkasse eingestellt werden. 

Fusionen der Landesbausparkassen

Aktuell befinden sich die Landesbausparkassen (LBS) auf Fusionskurs. Von den bestehenden acht Instituten wird es zukünftig nur noch fünf Landesbausparkassen geben. Die juristischen Fusionen sind bereits rückwirkend zum 01.01.2023 erfolgt.

Die technischen Fusionen zur Vereinheitlichung der IT in den Landesbausparkassen erfolgen mit Unterstützung der Finanz Informatik.

Aus der LBS West und LBS Nord ist die neue LBS Nord-West entstanden, die am 26. November 2023 auch technisch fusionieren wird.

Im September 2024 ist die technische Fusion der LBS Nord-Ost geplant, welche aus der LBS Ost und der LBS SHH (Schleswig-Holstein-Hamburg) hervorgegangen ist.

Aus dem Zusammenschluss der LBS Bayern und der LBS Südwest ist die neue LBS Süd und damit auch die größte Landesbausparkasse entstanden. Mit einer Bilanzsumme von knapp 38 Mrd. Euro steht diese ab dem 01.01.2025 auch unter direkter EZB Beaufsichtigung. Die technische Fusion ist für 2025 vorgesehen. 



Den vollständigen Artikel lesen Sie in der Online-Ausgabe des FI-Magazins:

www.fi-magazin.de



EINFACH SCHNELL DIGITAL

OSPlus
OneSystemPlus

neo

Mit dem OSPlus_neo-Prozess »Geschäftskonto für Neukunden im S-Firmenkundenportal« können sowohl natürliche als auch juristische Personen, die bisher keine gewerbliche Kundenverbindung zur Sparkasse hatten oder nur als Privatkunden bekannt sind, über den Online- sowie den Business-Center-Kanal Geschäftskonten eröffnen.

Hierfür werden die drei wesentlichen Komponenten in einem kundenorientierten Gesamtprozess miteinander verzahnt:

- **Personenanlage**
- Abschluss der **Firmenkundenportal-Rahmenvereinbarung** und
- der **Produktabschluss Geschäftskonto**

Kunden können somit innerhalb weniger Minuten ein voll funktionsfähiges Geschäftskonto eröffnen.

Die Sparkassen haben zusätzlich die Möglichkeit, die Schufa als externen Datenlieferanten einzubinden, so dass der gewerbliche Interessent über die Suchfunktion das Unternehmen in der Antragsstrecke auswählen kann. Dies begünstigt, dass in den folgenden Schritten die Daten und Dokumente automatisch über den Datenlieferanten zur Verfügung gestellt werden. Die Sparkassen und ihre Kunden sparen wertvolle Zeit bei der Datenerfassung und Folgeaktivitäten werden deutlich reduziert.

Darüber hinaus haben bereits bestehende S-FKP-Teilnehmer mit dem OSPlus_neo-Prozess »Geschäftskonto für Bestandskunden im Firmenkundenportal« die Möglichkeit, mit wenigen Klicks ein weiteres Geschäftskonto zu eröffnen.



Weitere Informationen

Weitere Information zum Prozess und dem Rolloutvorgehen finden Sie im FI-Kundenportal.

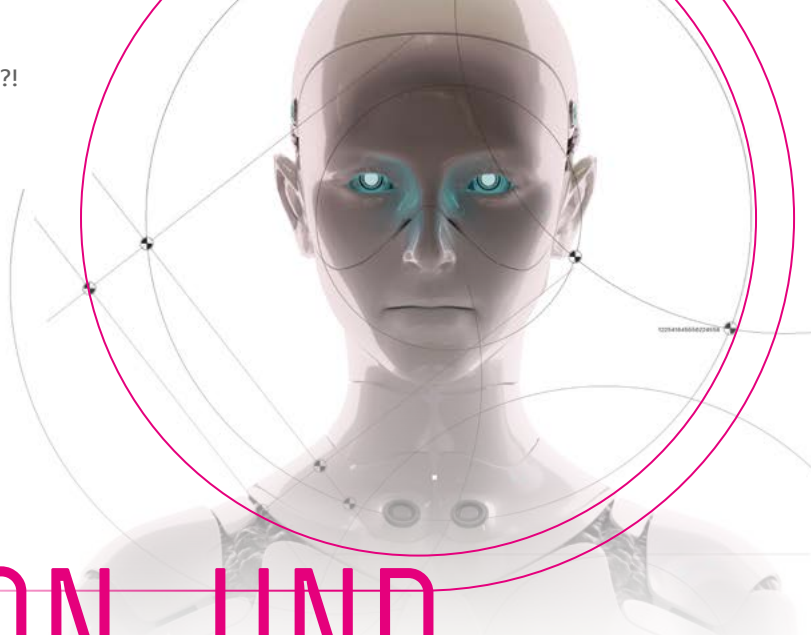
176 Sparkassen im Serienrollout

Der Serienrollout für die neue Anwendung startete Ende Mai. 176 Sparkassen, aufgeschlüsselt in 17 Serien, nehmen teil und werden bis Ende Januar 2024 in die Live-Schaltung gehen. Eine enge Verzahnung unterschiedlicher Bereiche in der Finanz Informatik, den Regionalverbänden und den Sparkassen ist notwendig, um alle strategisch relevanten Entscheidungen innerhalb des Prozesses treffen zu können und die Administration innerhalb des Zeitplanes vorzunehmen. Zu den strategischen Entscheidungen zählen u. a. das Festlegen der Kontomodelle, des NBM-Modells, der Umgang mit Existenzgründern oder die Einführung und Integration der KYCnow (Schufa)-Schnittstelle und des DUO-Dokumenten-Uploads. Die Rückmeldungen der Aktivitäten im Rahmen der Administrationsphase und die durchgeführten Funktions-Checks erfolgen bequem über das Web-Tool »Site-Tracker«.

Grundlage für das volle Ausschöpfen des vertrieblischen Potenzials des S-FKP – und damit von hoher Relevanz für die Gestaltung des Firmenkundengeschäfts als Wachstums- und Ergebnismotor der Sparkassen – ist der Aufbau einer möglichst großen Nutzerbasis. Dabei spielt nicht allein die Migration von Bestandskunden auf das S-FKP eine Rolle, sondern auch das Ansprechen ganz neuer Kunden.

Durch die Einführung des OSPlus_neo-Prozesses »Geschäftskonto für Neu- und Bestandskunden im S-Firmenkundenportal« werden Neukunden gewonnen; Bestandskunden erhalten die Möglichkeit, fallabschließend, digital und selbstständig ein weiteres Geschäftskonto zu eröffnen.





ZWISCHEN REVOLUTION UND REGULATORIK

In der neusten Ausgabe des Podcasts »Alles digital?!« war Jonas Andrulis, CEO des Heidelberger KI-Startups »Aleph Alpha«, zu Gast. Der Podcast nahm den aktuellen Hype um KI zum Anlass, um ein Schlaglicht auf die besondere Situation der Finanzbranche zu werfen. Denn Andrulis und sein Team arbeiten daran, KI auch im Bereich der Regulatorik nutzbar zu machen.

FI-Magazin: Gehen wir in medias res:

Ist ChatGPT klüger als seine Nutzer oder wie unterscheidet sich künstliche von menschlicher Intelligenz?

Jonas Andrulis: Keine Frage: Das, was KI-Systeme wie ChatGPT heute leisten, geht weit über das hinaus, was wir früher kannten. Das wirkt schon fast menschlich. Klüger ist ChatGPT deshalb nicht. Der Hauptunterschied liegt darin, dass KIs menschliches Verhalten reflektieren, das sie gelernt haben, ohne ein eigenes Bewusstsein zu besitzen. Während moderne KI-Systeme oft menschenähnliche Fähigkeiten zeigen, machen sie dennoch Fehler, die ein Mensch nicht machen würde. Wir haben es mit einer anderen Form der Intelligenz zu tun – und damit müssen wir umgehen lernen.



Alles Digital?! – Folge 36

Alle Antworten und einen spannenden Podcast gibt es hier:



FI-Magazin: Wie sehen Sie die rasante Geschwindigkeit der technologischen Veränderungen, insbesondere im Bereich der KI?

Jonas Andrulis: Hier liegt meines Erachtens der Grund, warum viele Menschen die Entwicklung mit Sorge betrachten. Die Geschwindigkeit des aktuellen technologischen Fortschritts ist in der Tat beispiellos. Eine McKinsey Studie hat einmal aufgezeigt, dass die Entwicklung ungefähr viermal so schnell abläuft wie die Veränderungen in der industriellen Revolution. Selbst für Experten ist es herausfordernd, mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten. Das ist eine riesige Herausforderung für unsere Gesellschaft. Hier ist die Zusammenarbeit von Gesellschaft, Politik und Industrie von größter Bedeutung, um sicherzustellen, dass diese Zukunft mit KI im Einklang mit unseren Werten steht.

FI-Magazin: Sie haben ChatGPT erwähnt, ein Beispiel für die Zugänglichkeit moderner KI. Wie unterscheidet sich Ihr Dienst von einem solchen Tool?

Jonas Andrulis: Während ChatGPT beeindruckende Fähigkeiten für den allgemeinen Endverbraucher bietet, fokussiert sich unser Unternehmen auf spezialisierte Anwendungen in Bereichen wie Finanzen, Gesundheit und Verwaltung. Unsere Lösungen bieten Antworten zugleich aber auch Transparenz und Kontext.

#36



Jonas Andrusis
CEO



Aleph Alpha
Grenzhofer Weg 36
69123 Heidelberg
www.aleph-alpha.com

FI-Magazin: Transparenz ist ein Schlüsselthema ...

Jonas Andrusis: Transparenz ist im Finanzbereich und vielen anderen Sektoren entscheidend. Es geht darum, nachvollziehen zu können, warum und auf Basis welchen Wissens die KI zu einem bestimmten Ergebnis kommt. Gerade in den unseren Kernbranchen sind einfache, eindeutige Antworten eher die Ausnahmen. Deshalb müssen Experten die Antworten der KI prüfen und die Verantwortung übernehmen. Das ist mit ChatGPT nicht möglich. Unser Ziel ist es bei unserem Modell, den Wissensfluss von der Eingabe zur Ausgabe transparent zu machen. Wir haben dafür eine »Explain«-Funktionalität für unser eigenes Sprachmodell entwickelt. Wir können nicht nur zeigen, welches Wissen zu einer bestimmten Aussage unseres Modells geführt hat, sondern wir können auch zeigen, welches Wissen gegebenenfalls den Aussagen widerspricht. Erst dann hat ein Mensch den vollständigen Kontext, um entscheiden zu können, ob er sich die Aussage – zum Beispiel eine Empfehlung – zu eigen macht.

FI-Magazin: Wie sieht das im Bereich der Finanzbranche aus?

Jonas Andrusis: Nehmen wir das Beispiel Finanzanalysen. Tatsächlich ist es so, dass gerade bei Quartalsberichten enorm viel Information gesucht, orchestriert, gruppiert und erzeugt werden muss. In börsennotierten Gesellschaften beschäftigt so ein Bericht ein »kleines Dorf«. Was wir anstreben ist, die Qualität und Übersichtlichkeit dieser Prozesse zu erhöhen, sodass der Mensch nicht mehr einzeln suchen, lesen oder tippen muss. Stattdessen sollten sie in der Rolle eines orchestralen Autors agieren, der verschiedene Konzepte und Wissensquellen versteht und kombiniert.

FI-Magazin: Klasse, wann ist es soweit?

Jonas Andrusis: Wir sind noch ganz am Anfang, aber wir haben bereits erste Integrationen geschaffen. Die gesamte Wissensarbeit wird sich in den nächsten Jahren fundamental verändern. Das gilt auch für das Thema persönliche Beratung.

FI-Magazin: Wie ändert sich diese?

Jonas Andrusis: Beim Kundenkontakt passiert schon enorm viel. Zum Beispiel im Förderkontext haben wir Systeme geschaffen, die helfen, den undurchsichtigen Dschungel der vielen Fördermöglichkeiten zu durchblicken. Es gibt großartige Partnerschaften in diesem Bereich. Grundsätzlich geht es darum, dass die Schnittstelle zwischen Menschen und Informationen oder Systemen sich gerade wandelt.

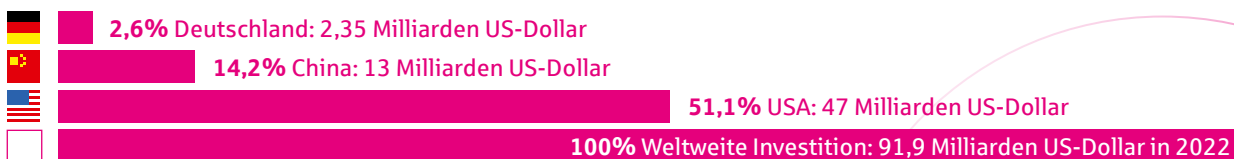
FI-Magazin: Inwiefern?

Jonas Andrusis: In der Vergangenheit mussten die Menschen die Sprache der Maschinen lernen. Wir haben uns mit Mäusen, Tastaturen, Buttons, Eingabefeldern und Datenbanken angefreundet. Aber jetzt lernen die Maschinen unsere Sprache. Das erlaubt uns, mit Maschinen zu kommunizieren, wie wir es unter Menschen tun. Und diese Entwicklung ist ungleich mächtiger. Es ist eine spannende Zeit, und wir sind begeistert, Teil dieser Revolution zu sein.

FI-Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Das KI-Wagniskapital weltweit

In Sachen KI haben die USA und China häufig die Nase vorne. So stammt mehr als die Hälfte des globalen KI-Wagniskapitals aus den USA. Während jenseits des Atlantiks zwei- und dreistellige Milliarden-Investitionen in KI getätigt werden, werden in Europa deutlich kleinere Brötchen gebacken.



Quelle: Stanford University, AI Index Report 2023



ZIEL ERREICHT

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Office_neo-Serienrollouts ist ein wichtiges Ziel für die Sparkassen-Finanzgruppe erreicht. Die gemeinsame Plattform ermöglicht allen Instituten nicht nur eine schnellere, flexiblere und effizientere Kommunikation, sondern hat auch die digitale Zusammenarbeit entscheidend verändert.

Es ist kaum noch vorstellbar, dass Institute früher auf verschiedenen Plattformen wie IBM Domino (Notes) und Microsoft Exchange (Outlook) arbeiteten und auch kaum Möglichkeiten für eine digitale institutsübergreifende Zusammenarbeit hatten. Seit der Einführung der Office_neo-Produktfamilie steht der gesamten Sparkassen-Finanzgruppe eine sichere Community-Cloud-Lösung u.a. für Mail, Kalender und Collaboration zur Verfügung. Das Anwendungsportfolio von Office_neo umfasst eine große Bandbreite an verschiedenen Funktionen und Lösungen für die digitale Kommunikation und flexible Zusammenarbeit aller Institute.

Blick zurück nach vorn

Die fortschreitende Digitalisierung in den Instituten wie bei den Kundinnen und Kunden der Sparkassen hat zu einem tiefgreifenden Wandel der Arbeitswelt geführt. Digitale Meetings per Video, Text-Chat und Präsenzanzeige oder das Teilen von Inhalten per Cloud sind heute selbstverständlich. Kaum jemand möchte auf das gemeinsame Arbeiten an Dokumenten über Office_neo Teamroom, auf die virtuellen Webinare per Webex oder auf die einfache Kommunikation per Videoanruf und Text-Chat verzichten. Einen deutlichen Schub hat diese Entwicklung nicht zuletzt durch die Corona-Zeit erfahren, in der Home-Office und die digitale Kommunikation die Regel waren. Der Wandel der Arbeitswelt, agile Arbeitsmethoden und die vermehrte Projektarbeit haben diesen Trend beschleunigt.

Entscheidung zur richtigen Zeit

Rückblickend zeigt sich, dass die Entscheidung, die Produktfamilie Office_neo auf Basis der Microsoft-Anwendungen als neue, zentrale Bürokommunikationsplattform in der Sparkassen-Finanzgruppe einzuführen, richtig war. Dadurch konnten erstmals die zentralen und dezentralen Betriebsmodelle der Institute, Verbände und Verbundunternehmen vereinheitlicht werden. Gestartet wurde das Projekt zur stufenweisen Einführung von Office_neo im März 2017. Im Kern ging es zu Anfang um die Anwendungen und Funktionen:

- Mail und Kalender
- Echtzeitkommunikation (u. a. Video- und Text-Chat)
- Content und Collaboration über die Cloud sowie
- Office Services und Social Networking

In einem mehrstufigen Rollout-Prozess wurden bis Ende 2018 zentrale Bestandskunden auf die neue Plattform migriert. Ab 2019 begann dann die Umstellung der Kunden im Eigenbetrieb. Als neuer Service wurde u. a. die gemeinsame Dateibearbeitung über die Cloud ermöglicht und in einem weiteren Schritt Mail und Kalender, Web-Conferencing und die Chatfunktion ausgerollt.



DER WEG ZUR EINHEITLICHEN KOMMUNIKATIONS- PLATTFORM

03/2017

Start Office_neo (On) – Entwicklung Stufe 1 der neuen Bürokommunikationsstrategie (Ziel: Bereitstellung Mailing, Kalender, Chat/Webconferencing und Weboffice mit gemeinsamer Dateibearbeitung für Bestandskunden und FI.)

02/2018

Start Rollout Skype for Business – institutsübergreifende Kommunikation für mymo Kunden

11/2018

Zentrale Bestandskunden auf neue Plattform migriert

12/2018

84 Institute mit 49.000 Postfächern auf Office_neo migriert

01/2019

Umstellung der Kunden im Eigenbetrieb

04/2019

Bereitstellung On: Teamroom

08/2019

Start der Bereitstellung von On: Verschlüsselter Speicher

06/2019

Migration der FI auf Office_neo

12/2019

Audio- und Video-Funktion für On: Basis bei stationären Arbeitsplätzen; Einsatz Video-Berater-chat-Lösung auf Basis Skype for Business

12/2019

60 Institute mit 47.000 Postfächern auf Office_neo migriert

04/2020

Interims-Lösung für Skype for Business für Institute, die noch nicht auf Office_neo migriert sind

06/2020

Bereitstellung Skype for Business App für mobile Endgeräte

12/2020

75 Institute mit 70.000 Postfächern auf Office_neo migriert

03/2021

Einführung von On: Webex Gastgeber und On: Webseminar

11/2021

Bereitstellung von On: Teamroom ShareBox

12/2021

Bereitstellung On: Webex Videokonferenzsystem

12/2021

101 Institute mit 70.000 Postfächern auf Office_neo migriert

01/2022

Bereitstellung von On: Raum- und Ressourcenmanagement im hybriden Umfeld

07/2022

Bereitstellung On: Teamroom App Store

09/2022

Start der Bereitstellung Office_neo-Apps

12/2022

Bereitstellung Office_neo Community

12/2022

Abschluss Office_neo-Serienmigration (> 400 Mandanten mit > 300.000 Postfächer)





Serien-Rollout erfolgreich abgeschlossen

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Office_neo-Serien-Rollouts im Dezember 2022 haben sich über 400 Mandanten mit mehr als 200.000 Mitarbeitenden für die zentrale und einheitliche Collaboration-Plattform entschieden. Neben dem flächendeckenden Einsatz eines gemeinsamen OSPlus-Netzwerks sowie der Reduktion von Betriebskosten durch die Zentralisierung von der IT-Infrastruktur und IT-Services wurde so ein weiterer wesentlicher Meilenstein zur technischen Standardisierung und Digitalisierung in der Sparkassen-Finanzgruppe erreicht und zugleich ein einheitliches Sicherheitsniveau geschaffen.

Plattform für Kommunikation und Collaboration

Durch Office_neo können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jederzeit und von überall miteinander kommunizieren, sich untereinander vernetzen und gemeinsam digital in Projekten zusammenarbeiten. Egal ob mobil beim Kunden, im Homeoffice oder im Institut. Digitale und institutsübergreifende Zusammenarbeit war noch nie so einfach. Ein weiterer Vorteil: Durch die nahtlose Integration der Office_neo-Anwendungen in die Gesamtbanklösung OSPlus ist eine enge Verzahnung von Banking- und Büroanwendungen garantiert. So können Weiterentwicklungen einfacher implementiert werden und Nutzerinnen und Nutzer leichter zwischen den Lösungen wechseln.



»Für das Vertrauen und die Unterstützung bei der erfolgreichen Migration auf Office_neo bedanken sich Michael Dörschlag, FI-Bereichsleiter End-2-End Office Solutions und Dr. Marcus Schröter, FI-Geschäftsbereichsleiter End-2-End Workplace, bei den über 400 Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe. (v.l.)«



Modern und technologieoffen

Mit der erfolgreichen Migration der Institute ist die Weiterentwicklung keineswegs abgeschlossen. Erst im Mai wurde mit dem Office_neo Videoberatungsterminal eine neue Lösung für die Beratung von Kunden in nicht besetzten Filialen mittels Video-Beraterchat zur Verfügung gestellt. Für Office_neo Webex wird es neue Funktionen geben, die die Zusammenarbeit von Gruppen vereinfachen. Über die Chatfunktion, können beispielsweise Dokumente außerhalb von laufenden Webex-Konferenzen geteilt werden. Für Office_neo Teamroom werden im Laufe des Jahres weitere, nicht bankfachliche Anwendungen (Apps) bereitgestellt. Die geplanten Neuerungen sind in der Roadmap »Kommunikation & Collaboration und Office_neo« im FI-Kundenportal aufgeführt. Es lohnt sich, dort regelmäßig hineinzuschauen.



Heute schon vormerken

Geplante FI-Veranstaltungen für 2023 für Vorstände sowie Fach- und Führungskräfte der Sparkassen, Verbundpartner und Landesbanken.

Fachtagung Verbund – Banksteuerung (Digital)

Termin: **24. Oktober** (Dienstag)

Fachtagung Verbund II (Digital)

Termin: **28. November** (Dienstag)

Zielgruppe der Fachtagung Verbund sind IT-Leitende, Fach- und Planungsverantwortliche der Verbundunternehmen.

#Flunterwegs

Auf diesen Veranstaltungen ist die FI als Aussteller vertreten:

herCAREER Expo – DIE Leitmesse für die weibliche Karriere

Termin: **12. – 13. Oktober** München

W-JAX 2023 – Konferenz für Java, Architektur & Software-Innovationen

Termin: **7. – 9. November** München

19. Fachtagung Risikocontrolling und -management (DSGV)

Termin: **23. – 24. Oktober** Berlin

fi forum

FI-FORUM 2023 – Die Hausmesse der Finanz Informatik

Das FI-Forum, die Hausmesse der Finanz Informatik, findet in diesem Jahr endlich wieder live vor Ort in Frankfurt am Main statt. Auch dieses Mal möchten wir Sie auf dem »Familientreffen« der Sparkassen-Finanzgruppe begeistern: Es erwartet Sie ein spannendes Programm, hochkarätige Speaker und Top-Themen. Und da wir nach fünf Jahren endlich wieder vor Ort zusammenkommen können, soll auch der Besuch von Messeständen, der Erfahrungsaustausch und ganz besonders das Networking selbstverständlich nicht zu kurz kommen.

Termin: **21. – 23. November**
Messe Frankfurt am Main

Anmeldung und Informationen rund ums FI-Forum:
www.fi-forum.de

Weitere Veranstaltungshinweise unter: www.f-i.de

Stand: 10. Oktober 2023



E-Mobilität: Planen, laden, fahren

Elektromobilität gehört mittlerweile zu unserem Alltag. In den Städten sieht man immer mehr Ladesäulen und selbst bei der Fahrradtour wird man regelmäßig von E-Bikes überholt. Wer sich nachhaltig fortbewegen möchte, setzt heute auf Strom statt Benzin. Die Ladeinfrastruktur wird dementsprechend immer besser, dennoch lohnt es sich, seine Routen smart zu planen – dabei helfen durchdachte Apps.



**Chargemap –
Ladestationen**
Der Reisebegleiter
für das E-Auto

Mit **Chargemap** lassen sich die nächsten Fahrten mit dem E-Auto ganz einfach planen. Ob die Suche nach einer Ladestation in der Nähe, die Planung einer langen Fahrt in die Ferien, die Recherche nach Schnellladestationen entlang der Route oder nach kostenlosen Ladestationen – mit **Chargemap** ist all das kein Problem. Durchdachte Filtermöglichkeiten, aussagekräftige Informationen zu jeder Ladestation und Bewertungen anderer Nutzer ermöglichen ein unkompliziertes elektrisches Reisen. 



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download



Lade.station
Strom für E-Bikes

Wer **ausgiebige Fahrradtouren** mit dem E-Bike mag, sollte seinen Akkustand im Auge behalten. **Lade.station** unterstützt bei der Planung der nächsten Tour, indem per GPS-Ortung und Suchfunktion jederzeit eine passende Ladestation gesucht werden kann. Selbstverständlich navigiert die App auch dorthin. Zusätzlich können auch Werkstätten und Servicepartner für sämtliche E-Bikes gesucht werden. Wer möchte, kann auch Teil der Community innerhalb der App werden und sich mit dieser austauschen. 



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download



Chargeprice
Der Ladetarifrechner

Chargeprice ist eine unabhängige Preisvergleichsplattform für das Laden von Elektroautos. Die App kann für Reisen in ganz Europa genutzt werden. Basierend auf dem eigenen Fahrzeug, dem Batteriestand sowie der Tageszeit werden die Kosten pro Tarif für einen Ladevorgang errechnet. Zudem besteht die Möglichkeit, Ladestationen nach Leistung zu filtern. Wer auf der Suche nach kostenlosen Ladestationen ist, wird ebenfalls fündig, indem er das richtige Häkchen im Filter setzt. 



App Store –
kostenfreier Download



Play Store –
kostenfreier Download

TikTok statt tagesschau

Laut des »Digital News Report 2023« von Reuters sinkt das Interesse an Nachrichten in Deutschland und verlagert sich von traditionellen Medien hin zu Online- und Videoplattformen.

Nur noch 52 Prozent der erwachsenen Internetnutzer in Deutschland geben an, sehr oder äußerst an Nachrichten interessiert zu sein, im Vergleich zu 57 Prozent im Vorjahr. Das Interesse variiert stark je nach Altersgruppe. Bei den über 55-Jährigen liegt das Interesse bei 71 Prozent, während es bei den 18- bis 24-Jährigen nur 28 Prozent beträgt.

Internet als wichtigste Quelle

Auch die Quellen für Nachrichten ändern sich: Fernsehen bleibt für 79 Prozent der über 55-Jährigen eine wichtige Quelle, aber nur für 29 Prozent der 18- bis 24-Jährigen. Das Internet wird in allen Altersgruppen als wichtige Quelle genutzt. Insgesamt informieren sich 63 Prozent der Deutschen über Online-Medien, wobei soziale Netzwerke bei jüngeren Nutzern (44 Prozent der unter 24-Jährigen) wichtiger sind als bei älteren (24 Prozent der über 55-Jährigen).



Was können die Sparkassen auf TikTok erreichen? Hier nochmal Folge #29 von unserem Podcast »Alles digital?!« zum nachhören.

www.f-i.de



TikTok gleichauf mit Facebook

Bei den sozialen Netzwerken nimmt die Rolle von Facebook als Informationsmedium immer weiter ab, während Video-lastige Angebote wie YouTube und TikTok an Bedeutung gewinnen. TikTok erreicht weltweit 44 Prozent der 18- bis 24-Jährigen und dient einem Fünftel dieser Altersgruppe als Nachrichtenquelle. Damit ist es gleichauf mit Facebook. Die Nutzung als Nachrichtenquelle ist in Deutschland in dieser Altersgruppe allerdings mit nur 9 Prozent vergleichsweise gering (über alle Befragten sind es sogar nur 3 Prozent), während Instagram hier mit 22 Prozent beliebter ist.

TikTok als Teil der Medienstrategie

Angesichts der zunehmenden Nutzung von TikTok unter jüngeren Nutzern wird der Kanal auch für Institute zunehmend interessant. So hat der Podcast »Alles digital?!« in Folge #29 die Stadtparkasse Düsseldorf und die Sparkasse Schwarzwald-Baar vorgestellt, die auf TikTok bereits unterwegs sind. Bei der Nutzung der Plattform sind neben Flexibilität vor allen Dingen Authentizität und Video-orientierter Content wichtig. Da trotz der zunehmenden Nutzung von TikTok immer noch ein erheblicher Teil der Bevölkerung traditionelle Medien und andere Online-Plattformen zur Informationsbeschaffung nutzt, werden in der Regel auch die anderen Medienkanäle nicht vernachlässigt, um die heterogene Kundengruppe zu erreichen.



Endlich wieder mehr Zeit für Vertrieb

Wir zeigen Ihnen wie.

- **Weniger Verwaltung, mehr vertriebsaktive Zeit**
Wir schöpfen mit Ihnen das Potenzial von 1.300 Musterprozessen (PPS) aus und automatisieren Sachbearbeitung und Datenpflege.
- **Vertrieb attraktiv gestalten für Mitarbeitende und Kunden**
Wir bringen OSPlus-Prozesse und Hardwarekonzepte auf den aktuellen Stand.
- **ESG strategisch und vertrieblich nutzen**
Wir vermitteln die an jedem Beraterplatz notwendigen Kompetenzen.

**Sopra Steria –
wir sprechen Sparkasse!**



Ihre Ansprechpartnerin
Billie Schreinicke-Pfuhl

T +49 151 40627728

E billie.schreinicke-pfuhl@soprasteria.com

**FI-Forum
2023**

21. - 23.11.2023

Messe Frankfurt

**Lassen Sie uns heute
bereits sprechen!**



Office_neo Webex

EIN WICHTIGER
BAUSTEIN IN
DER **DIGITALEN**
KOMMUNIKATION



Mit Webex wurde eine weitere Videokommunikationslösung als Ergänzung zu Skype for Business etabliert. Die Lösung bietet eine sichere und moderne Kommunikation für besondere Anforderungen und größere digitale Meetings.

Die Kreissparkasse Tuttlingen und die Sparkasse Rhein-Nahe haben Webex in ihren Instituten bereits eingeführt und schildern hier aus ihrer Sicht die Einsatzmöglichkeiten, Vorteile und Erfahrungen.

Für Videokonferenzen war während der Corona-Zeit bereits Skype for Business im Einsatz. Damit konnten Mitarbeitende entweder nur eine (den Sprechenden) bzw. maximal fünf Personen in einer Video-Session parallel sehen. Allerdings sollte in Zeiten von Kontaktbeschränkungen und Homeoffice die Anzeige von mehreren Personen in Video-Sessions ermöglicht werden.

Office_neo Webex geht an den Start

Die Finanz Informatik (FI) folgte dieser Anforderung und stellte innerhalb kürzester Zeit im Office_neo-Entwicklungsprojekt 2021 die Lösung »On: Webex Gastgeber für Fat-Clients und mobile Endgeräte« zur Verfügung. Für das Lösungspaket wurden attraktive Konditionen verhandelt sowie die Sicherheits- und Datenschutzaspekte berücksichtigt. Sechs Monate später wurden schließlich die technischen Voraussetzungen dafür geschaffen, Webex-Meetings auf ausgewählten Thin-Clients in der Terminalserverumgebung zu ermöglichen. Zum Ende des Jahres 2021 wurde das Office_neo Webex-Portfolio um die beiden Leistungen On: Videokonferenzsystem und On: Webex Events für Veranstaltungen mit bis zu 10.000 Teilnehmenden erweitert.



On Webex: Funktionen und Vorteile
Das nachfolgende Video bietet einen ersten Überblick über die Funktionen und Einsatzmöglichkeiten.

Anbindung der Videokonferenzsysteme

2022 wurde die Einwahl der Cisco-Videokonferenzsysteme in Skype for Business ermöglicht sowie Webex an das Active Directory (AD) angebunden. Damit ist für IT-Service-Kunden die komfortable und sichere Anmeldung in Webex mit dem Windows-Passwort möglich. Ende 2022 wurde mit dem Rollout der neuen Webex-App auch die Voraussetzung für die neue Leistung On: Webex mit Chat- und Dateiablage-Funktion geschaffen.

Vorteile von Webex im Institut nutzen

Die Sparkasse Rhein-Nahe hatte sich während der COVID-Pandemie nach einem Videokonferenz-System umgesehen, welches sowohl die internen Anforderungen als auch die Bedürfnisse der Kunden und Geschäftspartner erfüllen sollte. Dabei waren vor allem die professionelle Bild- und Tonqualität ein besonderes Kriterium. »Durch die Kombination von stationärer (Konferenzräume, Arbeitsplätze) und mobiler (iPad, mobiler Thin-Client) Teilnahme hat sich für uns ein optimales Nutzenangebot aufgetan,« erläutert Christian Schulze von der Sparkasse Rhein-Nahe die Entscheidung für Webex. »Mittlerweile werden die Lösungen von Webex für unsere virtuellen »Daily Stand-ups« (in unterschiedlichsten Teams) und für Informations-, Schulungs- und Austauschrunden jeglicher Art verwendet, so der Bereichsleiter für Organisations- und Produktivitätsmanagement. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Kommunikation mit externen Teilnehmern deutlich reibungsloser funktioniert, als dies mit Skype in Verbindung mit Pexip der Fall ist.





Philipp Fuhrer
Stv. Bereichsleiter Organisations-
entwicklung



Kreissparkasse Tuttlingen
Bahnhofstr. 89 · 78532 Tuttlingen
Geschäftsvolumen: 4,49 Mrd. Euro
www.ksk-tut.de

»Webex-Videokonferenz ist ideal für den Einsatz in Besprechungen ab drei bis vier Teilnehmenden, bei denen die parallele Bildübertragung im Fokus steht. On: Webex Basis wird die interne Kommunikation modernisieren und ermöglicht die Kollaboration mit der Hilfe von persistenten Chats.«



Die Kreissparkasse Tuttlingen nutzt Webex ebenfalls intensiv bei digitalen Meetings. Für Philipp Fuhrer liegen die Vorteile auf der Hand: »Gerade im Management besteht die Anforderung an eine parallele Bildübertragung, die mit Webex vollständig bedient werden kann,« so der stellvertretende Bereichsleiter. »Webex hat sich mittlerweile in unserem Haus etabliert und hat die volle Akzeptanz nicht nur bei unseren Kundinnen und Kunden, sondern auch bei unseren Mitarbeitenden«, ergänzt Fuhrer.

Aufgrund der tiefen Integration ist Skype for Business allerdings nicht vollständig durch Webex ersetzbar. Seine Vorteile hat Webex für die Kreissparkasse Tuttlingen vor allem bei besonderen Anforderungen im oberen Managementbereich.

Schnelle Integration in die Infrastruktur

»Wichtig war uns eine bedarfsgerechte Ausstattung der Räume und nicht der Kauf von »überdimensionierten« Konferenzlösungen,« macht Christian Schulze von der Sparkasse Rhein-Nahe deutlich. Dazu konnte sich das Institut bei Cisco Systems im Customer Briefing Center (CBC) einen umfassenden Eindruck über die vorhandenen Möglichkeiten der Raumlösungen verschaffen. Die Installation und Einrichtung wurde dann von einem professionellen Dienstleister übernommen. Durch die zügige Bereitstellung der Lizenzen konnten die Geräte wie iPads und ThinClient unmittelbar nach der Lieferung genutzt und in Betrieb genommen werden.



Weiterentwicklung und neue Funktionen

Seit dem Juni 2023 ist die neue Leistung On: Webex Basis und On: Webex Nutzer verfügbar. Mit der Basisleistung wurde u.a. die Nachrichten- und Chatfunktion eingeführt. Persistente (Gruppen-)Chats ermöglichen, dass Inhalte von Chats in den Gruppen zeitlich begrenzt verfügbar sind und auch nach Ende von Meetings genutzt werden können.

»Mit On: Webex Basis schafft die FI eine Möglichkeit für persistente Chats und Gruppenchats«, bestätigt Philipp Fuhrer. Nach seiner Meinung wird dies die Kommunikation in der Sparkasse erheblich modernisieren und neue Nutzererlebnisse schaffen. Erstmals können Teamchats, Projektgruppenchats, Azubi-Lehrjahrs-Chats, Personalvertretungschats, etc. eingesetzt und dauerhaft mit Chat-Historie verwendet werden. »Hier sehe ich den Einsatzbereich tatsächlich bei jedem Mitarbeiter der Sparkasse, erfreulicherweise ist das Lizenzmodell auch so gestaltet worden,« meint der stellvertretende Bereichsleiter der Kreissparkasse Tuttlingen.

Christian Schulze von der Sparkasse Rhein-Nahe empfiehlt, die Lizenzkosten nicht als ausschließliches Kriterium zu betrachten, sondern den Mehrwert gegenüber der vorhandenen Skype-Lösung. »Hilfreich ist es, eine Nachbarkasse zu besuchen und die Lösungen und die Einfachheit in der Bedienung der Hardware (Roomkits) live vor Ort zu erleben,« so das stellvertretende Vorstandsmitglied.

Neue Features für Webex in 2024

Webex soll zukünftig noch benutzerfreundlicher gestaltet werden. Mit dem Unternehmen Cisco Systems hat die FI einen Partner, der sich auf die Bedürfnisse der Sparkassen-Finanzgruppe einstellt. Gemeinsam wurde die Webinar-Serie und die Landing Page www.cisco.com/de/s-finanz ins Leben gerufen. 2024 sollen Werkzeuge zur Verfügung gestellt werden, mit denen Administratoren in den Instituten auch selbst eine Benutzerverwaltung vornehmen können.

Neuerungen zu Office_neo werden regelmäßig in der Roadmap »Kommunikation & Collaboration und Office_neo« im FI-Kundenportal angekündigt. Es lohnt sich also, dort regelmäßig mal hineinzuschauen. 



Christian Schulze

Bereichsleiter Organisations- und Produktivitätsmanagement,
Stellvertretendes Vorstandsmitglied



Sparkasse Rhein-Nahe

Kornmarkt 5 · 55543 Bad Kreuznach

Geschäftsvolumen: 6,4 Mrd. Euro

www.sparkasse-rhein-nahe.de

»Mit den skalierbaren Webex-Lösungen wurde unsere interne und externe Echtzeit-Kommunikation professionalisiert. Egal ob Jour fixe, Teammeeting oder Austausch mit Kunden und Geschäftspartnern. Unsere Produktivität wurde gesteigert und die Entscheidungsfindung sowie der Informationsaustausch beschleunigt.«



Der Chip-Krieg

Unsere Welt wird von »Chips« geprägt – kaum ein technisches Gerät kommt heute ohne sie aus. Manchmal merkt man das nur, wenn Chips auf dem Markt fehlen. Die dahinter stehende Rechenleistung ist so gewaltig wie das Wissen der meisten Nutzer darüber unterwickelt. Beispiel gefällig? Der »A16 Bionic«-SoC (System-on-a-Chip) für das neue iPhone 15 enthält 16 Mrd. Transistoren. Vor 30 Jahren kam ein Pentium-5-PC auf tolle Rechenleistungen, aber aus heutiger Sicht nur auf ganze 3,1 Mio. Transistoren. Dass Apple seine Chips zwar selbst entwickelt, aber gar nicht selbst baut – sondern von TSMC in Taiwan fertigen lässt – dürfte auch nicht allen bekannt sein.

Hier setzt das neue Buch »Der Chip Krieg« von Chris Miller, Professor für Internationale Geschichte und Kolumnist zahlreicher Medien, an. Wer sich von dem martialisch klingenden Titel nicht abschrecken lässt, bekommt einen unterhaltsamen und gut lesbaren Überblick über die vielen Stufen der Technologie von ihren Anfängen bis heute. Es beschreibt den langen Weg von der Entwicklung des Transistors durch Fairchild Semiconductor und Intel im Silicon Valley, betrachtet den Aufstieg Japans in den 1970er und 1980er Jahren und geht auch auf die aktuellen Herausforderungen durch China ein. Fazit: Auch für technische Laien gibt es viel zu entdecken!



Der Chip Krieg

Wie die USA und China um die technologische Vorherrschaft auf der Welt kämpfen

Chris Miller
Rowohlt Buchverlag
Gebundenes Buch, 500 S.
September 2023
ISBN: 978-3-498-00435-4
30,00 Euro

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),
Veronika Afanasjew, Stefan Lüttgens

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Laura Dertmann, Rouven Döll, Andreas Honsel, Michelle Klatt, Philipp Kortemeyer, Jan-Christopher Krämer, Dennis Kunert, Patrick Nünning, Karsten Quednau, Christoph Rutter, Roman Schmitz, Martin Schulze

Kontakt:

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

Bildnachweise:

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)



ALLES DIGITAL?!

Ein
Podcast der
Finanz
Informatik

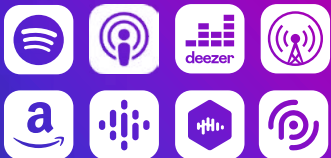
Der Podcast der Finanz Informatik
zu Innovationen in der Finanzwelt

Was ist, was wird wichtig?
Was ändert sich durch die Digitalisierung?
Warum bleibt manches besser analog?

Diese und viele weitere Fragen stellen wir unseren Gesprächspartnern aus der Wissenschaft, der Finanzbranche und der Sparkassen-Finanzgruppe. Es geht dabei um Themen wie New Work und Künstliche Intelligenz, aber auch um Datennutzung und -sicherheit.

Der Podcast »Alles digital?!« ist ein Gemeinschaftsprojekt der Finanz Informatik und dem Studio ZX, einem Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe, Hamburg.

Jetzt Reinhören unter:
www.f-i.de/News/Mediathek
und überall, wo es Podcasts gibt!



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

