

Pressekonferenz

Verband österreichischer Banken und Bankiers

Wien, 20. Juni 2018

Robert Zadrazil, Präsident des Bankenverbandes

Gerald Resch, Generalsekretär des Bankenverbandes

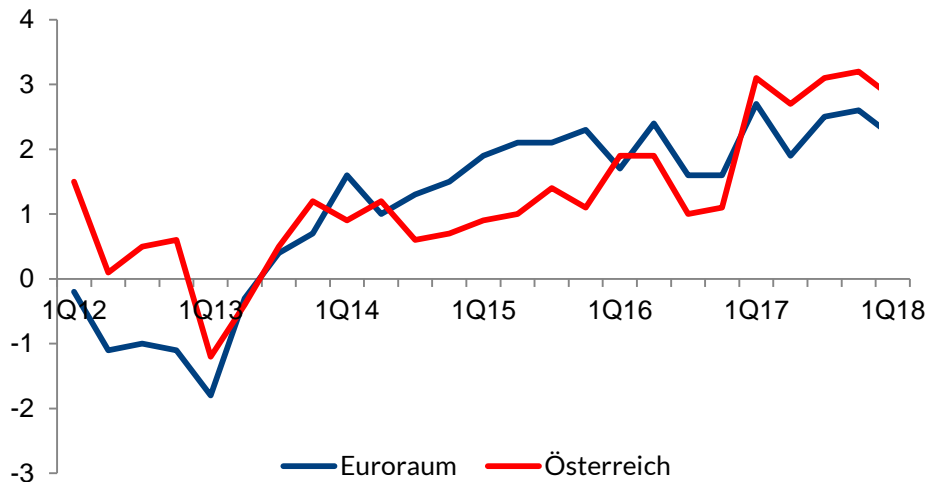
Patrick Pöschl, Obmann des Vereins Fintech Austria

**Banken bleiben dank Innovationskraft,
Eigenkapitalstärke und hohem Vertrauenskapital
auch im 21. Jahrhundert DIE zentralen Finanzpartner
für Wirtschaft und Privathaushalte.**

2017: Aufschwung ist angekommen – die Prognose für 2018 ist gut

Reales BIP

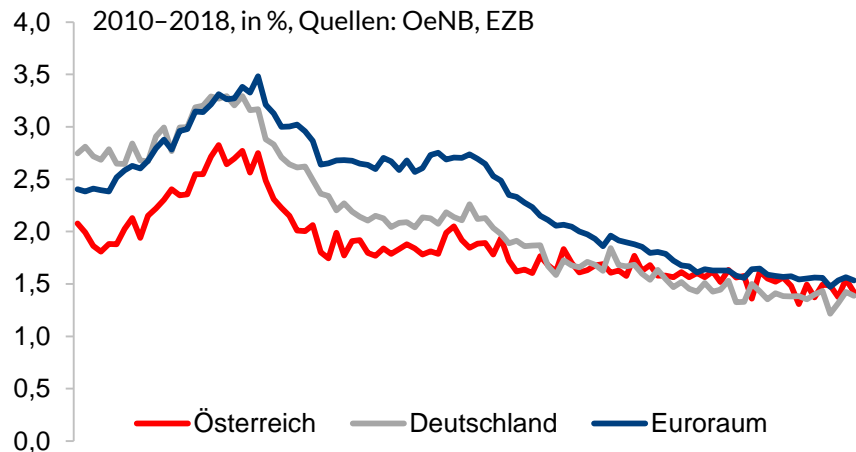
Veränderung zum Vorjahresquartal in %



- Der Aufschwung ist 2017 mit 3 Prozent Wirtschaftswachstum deutlich angekommen.
- Die Prognose für 2018 ist mit 2,8 Prozent anhaltend gut.

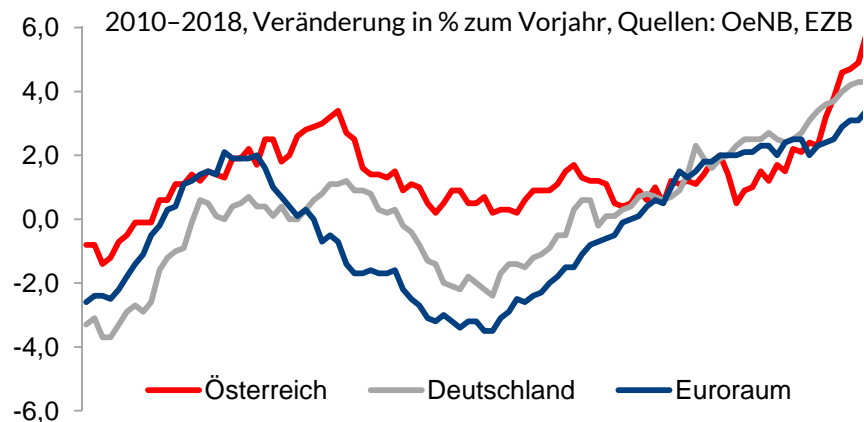
Quellen: OeNB, Verband österreichischer Banken und Bankiers

Nichtfinanzielle Unternehmen – Kreditzinsen (Neugeschäft)



- Niedrigere Kreditzinsen für Unternehmen.

Nichtfinanzielle Unternehmen – Kreditentwicklung (gesamt)



- Kreditwachstum hat sich in den vergangenen Monaten beschleunigt.

Mehr Kredite an Unternehmen und Private

Angaben bezogen auf alle Sektoren.

2017	Veränderung	Volumen 2017	Volumen 2016
Kredite an inländische Unternehmen	↑ +5,4 %	EUR 141,9 Mrd	EUR 134,6 Mrd
Kredite an inländische private Haushalte	↑ +2,7 %	EUR 149,9 Mrd	EUR 146,0 Mrd
Fremdwährungskredite an inländische private Haushalte	↓ -23,7 %	EUR 16,1 Mrd	EUR 21 Mrd

Quellen: OeNB, Verband österreichischer Banken und Bankiers

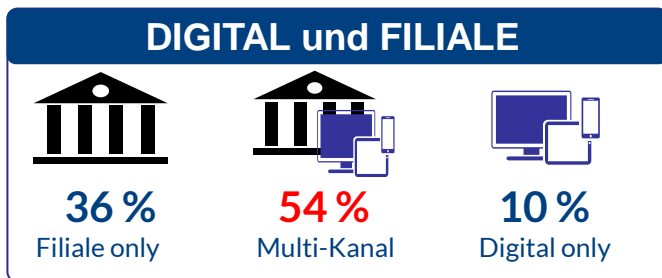
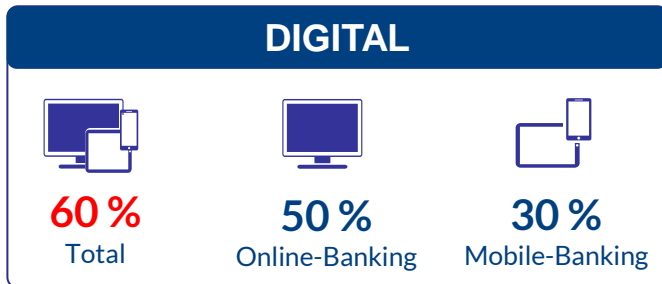
Angaben bezogen auf alle Sektoren.

2017	Veränderung	Volumen 2017	Volumen 2016
Betriebserträge	↑ +2,7 %	EUR 19,5 Mrd	EUR 19,0 Mrd
Betriebsaufwendungen	↓ -5,0 %	EUR 12,9 Mrd	EUR 13,6 Mrd
Betriebsergebnis	↑ +22,1 %	EUR 6,6 Mrd	EUR 5,4 Mrd

Ausreichende Rentabilität ist und bleibt notwendig, damit die Banken ihre Eigenkapitalpolster weiter stärken und die Zukunftsinvestitionen in die digitale Transformation erfolgreich stemmen können.

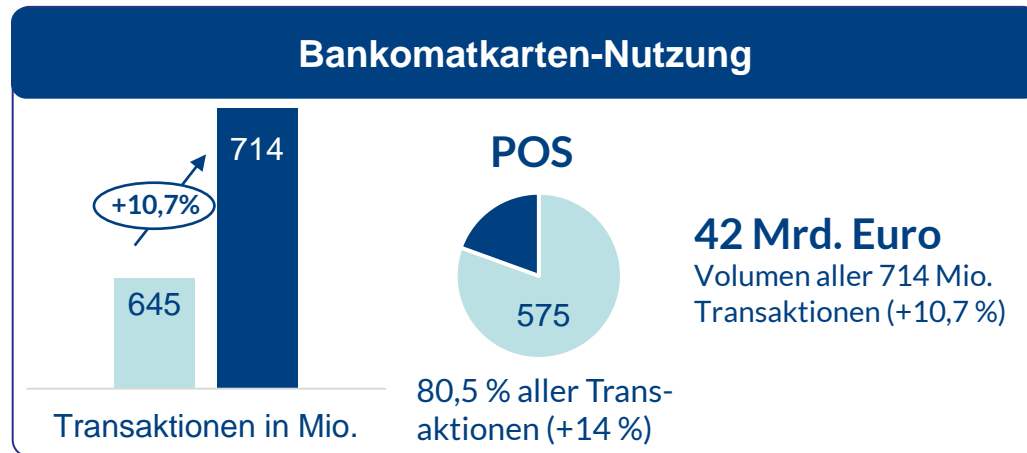
Quellen: OeNB, Verband österreichischer Banken und Bankiers

Digitale Kanäle im Vormarsch – Filiale bleibt weiter wichtig



- **Digitale Kanäle** wie Online und Mobile Banking verzeichnen hohe Zuwachsraten und **sind weiter im Vormarsch.**
- **60 Prozent** nutzen heute branchenweit überwiegend digitale Kanäle für ihre Bankgeschäfte.
- **Gut ein Drittel** besucht für alltägliche Bankgeschäfte noch ausschließlich die Filiale, **aber auch nur 10 Prozent** nutzen ausschließlich digitale Kanäle.
- 54 Prozent setzen auf **Multi-Kanal-Banking.**
- Prognosen zeigen, dass **in 5 Jahren 50 Prozent der Bevölkerung** ihre alltäglichen Bankgeschäfte via Mobile Banking erledigen werden (derzeit rund 30 Prozent).
- Die Filiale bleibt für **persönliche Beratung** auch **mittelfristig wichtigster Kanal.**

Quelle: INTEGRAL Retail Banking Report HY2/2017



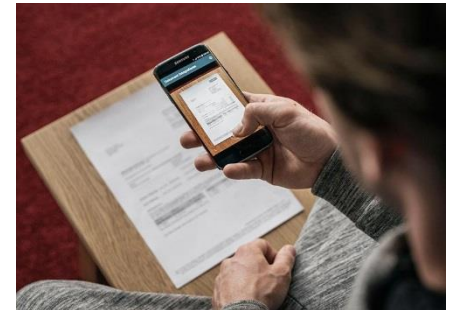
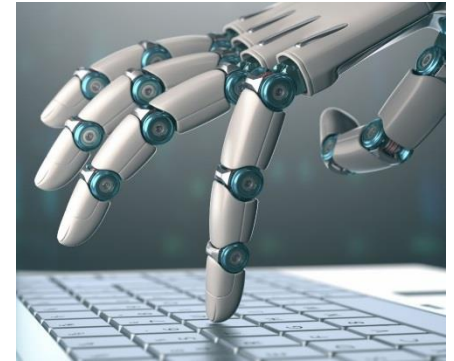
- **Unterstützung der Wirtschaft durch leistungsfähige Online-Bezahlsysteme:**
 - **80,5 Prozent aller Bankomatkartentransaktionen werden am POS durchgeführt (+14 %).**
 - **Bereits 43 Prozent aller Transaktionen am POS erfolgen kontaktlos.**

- **Entscheidender Beitrag zur Durchsetzung von bargeld- und kontaktlosem Bezahlen:**
 - **714 Millionen bargeldlose Transaktionen**
 - **Anstieg kontaktlose Transaktionen um 116 Prozent seit 2016**



Quelle: Payment Services Austria, Angaben für 2017 bzw. Vergleich zu 2016

- **Beispiele neuester Technologien und innovativer digitaler Lösungen im Einsatz:**
 - **Robotics** – raschere Erledigung von Prüfprozessen z. B. im Bereich „Know Your Customer“ (KYC)
 - **Advanced Analytics** – Datenauswertungen für geschäftspolitische Entscheidungen
 - **Artificial Intelligence** – verbesserte Alerting-Funktionen zur Betrugsprävention, Fotoüberweisungen
 - **Robo Advisory** und **Chatbots** – erste Praxiseinsätze in der direkten Kundenkommunikation



Neben Innovationskraft stehen Banken für:

- **Sicherheit,**
- **Verlässlichkeit und**
- **persönliche Betreuung.**
- **Eigene Hausbank genießt nach wie vor das größte Vertrauen** – weit vor Kreditkartenunternehmen, Online-Shops, Mobilfunk-Anbietern, den IT-Riesen aus dem Silicon Valley oder Fintechs:
 - **85 Prozent** wollen Finanzdaten nur Playern anvertrauen, die vergleichbar hohe **Sicherheits- und Datenschutzerfordernungen** erfüllen wie Banken.
 - KundInnen ist der **kontinuierliche Kontakt** zu einem **persönlichen Betreuer** wichtig.



- Anbieter und Entwickler neuer Technologien sehen wir als interessante Ideenbringer sowie potenzielle und tatsächliche Partner.
- Banken verfügen über USPs wie:
 - Vertrauenskapital,
 - lange Erfahrung,
 - hohe Innovationskraft und
 - preisliche Attraktivität.
 - Die österreichischen Banken liegen bei den durchschnittlich verrechneten Kontenpreisen unter den Bestpreisländern auf dem zweiten Platz hinter den Niederlanden.¹



¹Zahlungsverkehrs-Studie 2017 der WKO und Caggemini Consulting

- **ABER: Es braucht faire Wettbewerbsbedingungen für alle Finanzmarkt-Akteure.**

Einhaltung fairer Wettbewerbsbedingungen und Standards gefordert

Faire Wettbewerbsbedingungen für alle Finanzmarkt-Akteure:

- Europaweit einheitliche Banklizenz-Anforderungen
- Einheitlich strenge Datenschutz- und Datensicherheitsstandards
- Einheitliche Geldwäsche-Präventionspflichten
- Einheitliche Verbraucherschutz-Regelungen



PSD2 vereinfacht Kooperation mit neuen Playern:

- Erfassung aller Drittanbieter und **Zulassungs- und Registrierungspflicht**
- Damit hat die **Sicherheit sensibler Kundendaten** weiterhin **oberste Priorität**.
- Kooperation mit unterschiedlichsten neuen Playern, um Kundenerlebnis durch **vereinfachte und beschleunigte Zahlungen** zu verbessern – zum Beispiel:
 - Einsatz offener Schnittstellen
 - „Open Banking“-Plattformen
 - Breitere Einführung von Instant Payment (Echtzeit-Überweisungen)

- Banken sind im Digitalisierungs-Zug mit Höchstgeschwindigkeit unterwegs:
 - Die Banken haben allein 2017 weltweit mehr als 70 Milliarden US-Dollar in ihre IT-Infrastruktur investiert, ein Plus von 4,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (Quelle: Celent).



- **Wirksame Strategie im Umgang mit neuen digitalen Playern und Fintechs:**
 - Kooperieren, Kaufen oder selbst Kreieren ...
 - ... und zwar überall dort, wo es sinnvolle Anwendungen zum Nutzen der KundInnen gibt.

Fintechs als wertvolle Kooperationspartner für Banken

Patrick Pöschl



istock.com

- **Im Frühjahr 2017 gegründet** (www.fintechaustria.org)
 - **Patrick Pöschl:** ehem. Investment Banking Goldman Sachs/London, Gründer der Online-Vermögensverwaltung Scalabe Capital, Chairman Fintech Austria
 - **Stefan Kalteis:** Unternehmer und Gründer von payolution, Fintech-Investor, Co-Chairman Fintech Austria
 - **Stefan Klestil:** Partner von Speedinvest, Beirat von Fintech Austria
- **Ziele:**
 - Förderung der Interessen des Fintech-Sektors in Österreich
 - Verstärkte Vernetzung junger Fintechs mit etablierten Finanzdienstleistern und Banken in Österreich
- **Derzeit 34 Mitglieder:**
 - Fintech-Unternehmen wie baningo, cashpresso, Finnest, N26 und Wikifolio
 - Traditionelle Player: Österreichischer Bankenverband, Uniqa, Gutmann Private Bankers, Elevator Lab (Raiffeisen), ING-DiBa Austria
- **Mitglied des „FinTechRates“** des Bundesministeriums für Finanzen



- Auf Basis der PSD2-Richtlinie wurde der Zahlungsverkehrsmarkt EU-weit geöffnet – Banken verlieren dadurch ihre bisherige Quasi-Monopolstellung.
- Chancen von Open Banking für Banken und KundInnen:
 - Entwicklung vom markenkonzentrierten Universalbankgeschäft in Richtung Plattformangebot, an dem sowohl etablierte Banken als auch neue und junge Player – zum Beispiel Fintechs – teilnehmen.
 - Vorteile für die Banken:
 - Raschere Modernisierung der eigenen Technologie
 - Kostenersparnis und erweitertes Automatisierungspotenzial
 - Nutzen für die KundInnen:
 - Aus Kundenperspektive entwickelte Lösungen auf einer (markenunabhängigen) Plattform
 - Produkte und Services noch schneller, einfacher und bequemer zugänglich



- Herausforderungen für Banken und Fintechs:
 - „Legacy IT“ der Banken: Bestehende Systeme bremsen das Tempo der Digitalisierung bzw. lassen die Banken noch nicht mit der technologisch möglichen Höchstgeschwindigkeit des Digitalisierungszuges fahren.
 - Der **Plattform-Gedanke** ist noch nicht in allen Banken als fixer Bestandteil strategischer Überlegungen angekommen.
 - Fintechs arbeiten mit modernster Technologie, sind schnell und wendig in der Umsetzung, verfügen aber häufig noch nicht über das **nötige Kapital** und die **Marktdurchdringung**, um auf Dauer bestehen zu können.
 - **Gesetzliche Vorgaben und Regulierungen** führen dazu, dass österreichische Fintechs ins Ausland abwandern. Damit geht Wertschöpfung in Österreich verloren.
- **LÖSUNG:**
 - **Kooperation von Banken und Fintechs sowie faire Regelungen für alle Player**



- Bankprodukte und -dienstleistungen sind **schneller und einfacher** zugänglich und **bequemer** in die tägliche Nutzung zu integrieren (z. B. Zugang über Social Media).
- Eine **Plattform-Lösung** bietet die Bündelung von markenunabhängigen Leistungen an einer Stelle (z. B. Finanzierung und Versicherung).
- **Praxisbeispiele aus Österreich:**
 - **baningo:** Online-Beratung, Kooperation mit mehr als 80 Beratern von 12 österreichischen Bankinstituten
 - **cashpresso:** Anbieter für Ratenzahlungen und Online-Kredite, Kooperation des Wiener Fintechs Credi2 GmbH mit der Deutschen Handelsbank
 - **Finnest:** Plattform für Crowdfunding und Fremdkapital für den unternehmerischen Mittelstand
 - **Wikifolio:** Veranlagung unter Einbeziehung sozialer Medien, Kooperation mit etablierten Partnern wie HSBC, UBS, Société Générale



Ihre Fragen



istock.com