lung des Bankensektors aufgrund eines erhöhten Wettbewerbsdruckes. Daher gehen wir davon aus, dass die Institute künftig verstärkt die Möglichkeiten des Outsourcings prüfen werden – verbunden mit der Intention, eine Erhöhung ihrer Profitabilität auf Basis einer Produktivitätssteigerung zu erzielen.

Norbert Baumgärtner, Geschäftsführer und Sprecher, DSGF

Die Ausrichtung zur Vertriebssparkasse stellt die Institute in Zukunft vor die Aufgabe ihre Produktprozesse zu harmonisieren. Eine Zusammenarbeit mit verlässlichen Full-Service-Dienstleistern für eine stärkere operative Effizienz und Effektivität innerhalb des Back-Offices ist dabei unabdingbar, so dass gemeinsam Standards etabliert werden können.

Rainer Remke, Vorstandsmitglied, NRS

Die konsequente Vertriebs- und Kundenorientierung der Sparkassen führt das Thema Outsourcing und damit die Dienstleister in eine neue Ära der Arbeitsteiligkeit. Sparkassen benötigen zunehmend Lösungspakete statt reiner Prozess-Verlagerung. Die Umsetzung von aufsichtsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen, Effizienzsteigerung, Preisattraktivität und Modularisierung stehen bei der Produktentwicklung der Dienstleister daher im Fokus, und sie entwickeln sich vom Produzenten zum Lösungsanbieter.

Sascha Girth, Geschäftsführer, Proserv!ce

Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen und eine zunehmende Sensibilität in der Dienstleistersteuerung machen auch 2013 eine Kontrolle und Bewertung der Wertdienstleister unabdingbar. Doch die Risikosteuerung gemäß § 25 a KWG generiert hohe Aufwände bei gleichzeitiger Erhöhung der Bargeldkosten. Innovative Entwicklungen und sinnvolle Auslagerung sind für eine effiziente Arbeitsweise der zentralen Einheiten notwendig. Der Fokus muss 2013 noch mehr auf gemeinsamen strategischen Zielen und klar definierten Qualitätsstandards liegen.

◆

Neue Wachstumschancen im Zahlungsverkehr durch den einheitlichen Euro Zahlungsverkehrsraum (Single Euro Payments Area – Sepa) sehen 26 Prozent der für den Branchenkompass befragten Entscheider in Kreditinstituten. Das gilt gleichermaßen für die Sepa-Lastschrift, wie auch für andere Sepa-Anwendungen. Insgesamt ist die Einführung der neuen Zahlungsverkehrsformate für die meisten Banken in erster Linie eine Pflichtübung, die zusätzlichen Aufwand verursacht aber keine signifikanten Chancen mit sich bringt. Allerdings rechnen Kreditinstitute mit Firmenkundenfokus etwas häufiger mit zusätzlichen Geschäftschancen durch Sepa-Produkte als die anderen Banken und Sparkassen.

Christian Töfflinger, Partner und Verantwortlicher Bereich Banking Transformation, microfin Unternehmensberatung

Die Banken werden weiterhin mit steigenden regulatorischen Anforderungen zu kämpfen haben. Insbesondere die Themen Basel III, die „Foreign Account Tax Compliance Act" (Fatca) und Sepa werden neben anderen regulatorischen Themen zu einem hohen Aufwand führen. Generell steht die Branche vor der Herausforderung, wie der regulatorische Wandel besser kanalisiert und gebündelt werden kann. Bislang fehlt oftmals eine übergeordnete Organisation in den Banken. Ein einheitlicher Prozess zur Analyse und Implementierung von regulatorischen Anforderungen wäre eine Lösung. Daneben ist es die Aufgabe der Banken und Sparkassen das Vertrau-

Norbert Baumgärtner
Geschäftsführer und Sprecher, DSGF

Klaus-Peter Bruns
Vorsitzender des Vorstands, Fiducia IT

Sascha Girth
Geschäftsführer, Proserv!ce

Ulrich Janda
Area Manager Central Europe, Pegasystems

Bernd-Josef Kohl
Head of International Business Consultants, GFT Technologies

Rainer Remke
Vorstandsmitglied, NRS