

Willkommen im *DigiLog Cafe*



06. November 2020 von 10 – 11 Uhr

Zukunftssicheres Bargeldmanagement – Quo vadis?

Steffen Wittwer (Leiter Vertrieb P3N AG)

Frank Hummel (Vorstand P3N AG)

Zukunftssicheres Cashmanagement - Quo vadis?

Frank Hummel (Vorstand P3N AG)

Steffen Wittwer (Leiter Vertrieb P3N AG)



Die Serviceleistungen der Banken/Sparkassen wandeln sich



Bekannte Ausgangssituation:

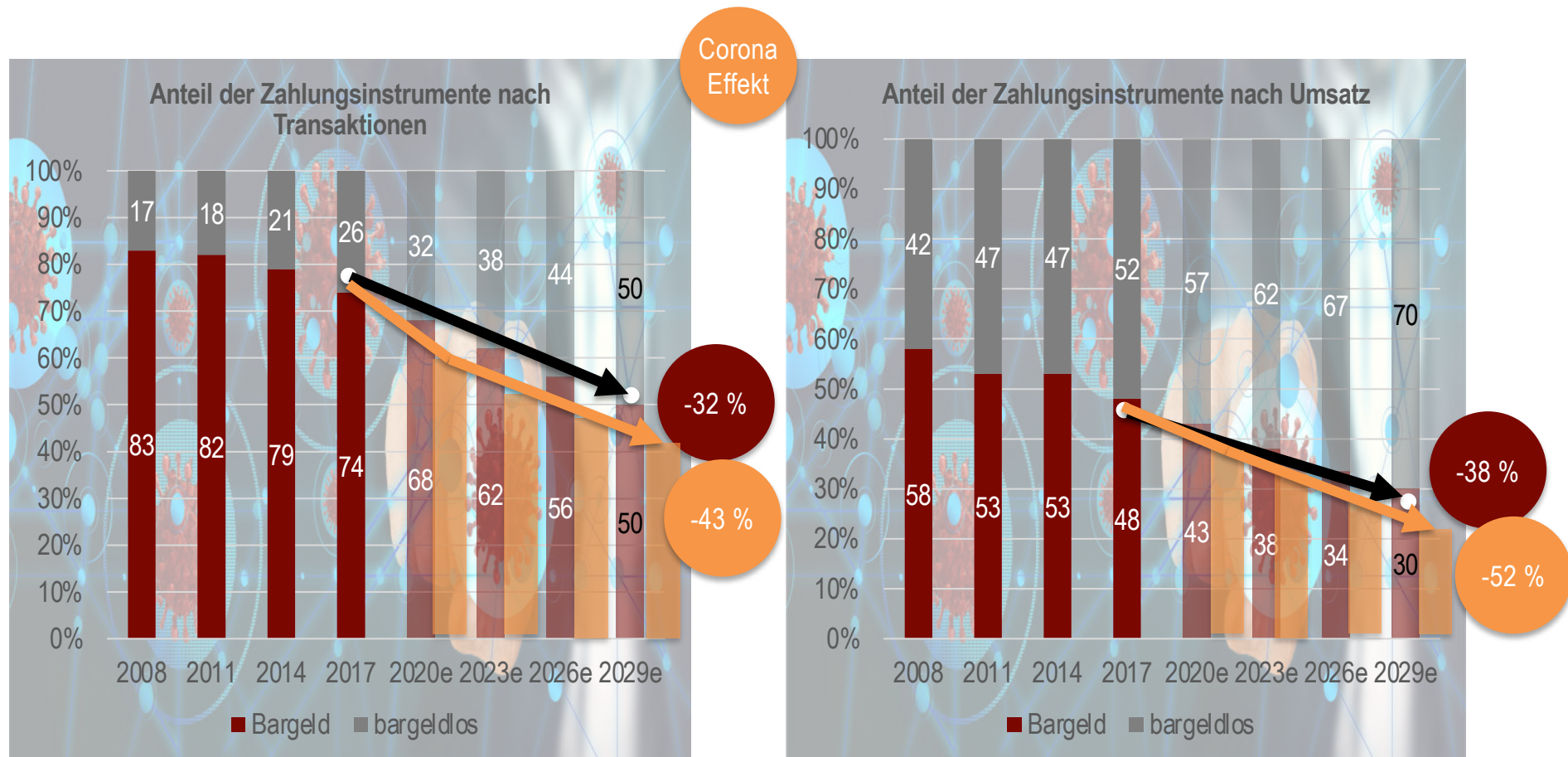
- Kunden kommen seltener in die Filialen (Kontaktverlust)
- steigende Nutzung von SB-Geräten (Automationssteigerung)
- Nutzung Telefon- und Onlinebanking nimmt dynamisch zu (Kanalverlagerung)
- bargeldloses Zahlen schreitet weiter voran („Medienverlagerung“)
- Qualitäts- und Kostenherausforderungen im SB-Betrieb (alternative/neue Betriebsmodelle)

Ein Beispiel:

Transportversicherer – Die Achillesferse der Geld- und Wertdienstleister?

Berlin, 01.10.2020 – Seit Mitte März dieses Jahres wütet die Corona-Pandemie in Deutschland, Europa und der Welt. Nun treffen ihre Auswirkungen die vornehmlich mittelständisch geprägte Geld- und Wertdienstleisterbranche. „Und das in einem Bereich, wo wir es alle nicht erwartet hätten“, bemerkt BMWL Vorstand Bernd Herkströter. Anscheinend sind die Transportversicherer, die für die systemrelevante Branche in der Kritischen Infrastruktur Bargeldlogistik existenziell sind, auf Grund erheblicher Schadenszahlungen im Rahmen der Pandemie dermaßen belastet, dass Versicherungsdeckungen ab einer bestimmten Haftungsgröße für exponierte Risiken so gut wie nicht zu erhalten sind.

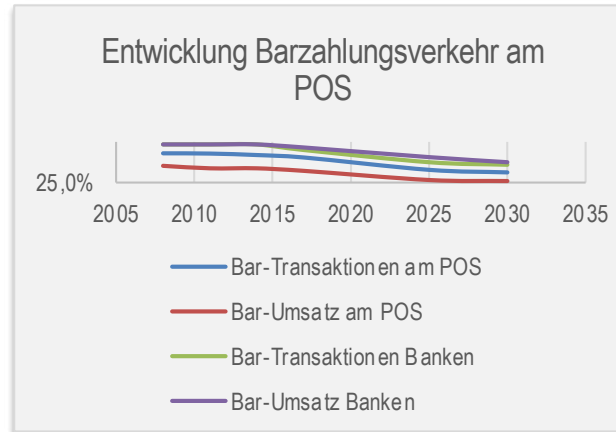
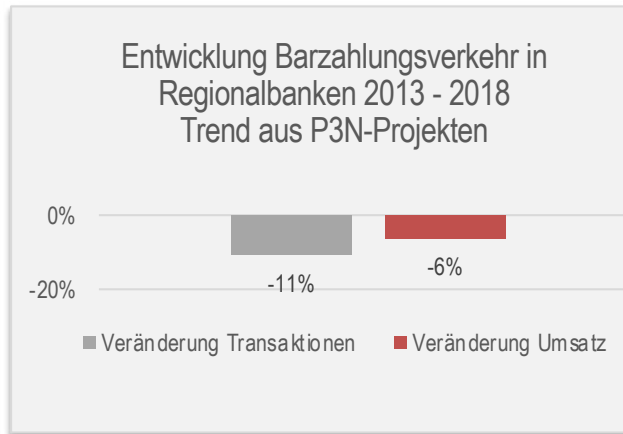
Entwicklung des Bargeldanteils im Einzelhandel – beschleunigt durch CORONA



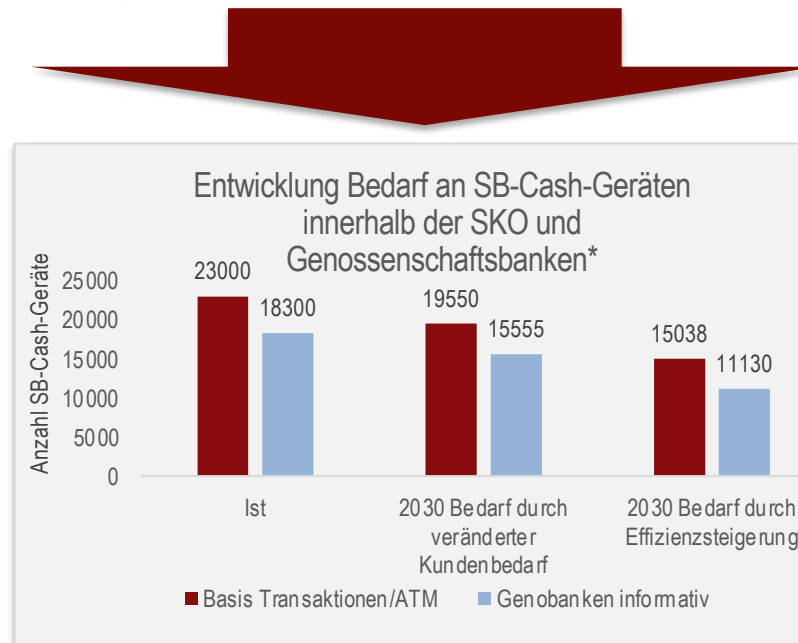
Quelle: Zahlungsverhalten in Deutschland 2008-2017, Deutsche Bundesbank
Prognose: erwartet 2020-2029, P3N

Das Problem aller Regionalbanken/SK: tendenziell zunehmende Überausstattung mit SB-Technik.
Gibt es eine mittelfristige SB-Strategie?

Unter Effizienzgesichtspunkten wird sich der Bedarf an SB-Cash-Geräten ggü. 2018 um mehr als ein Drittel reduzieren



- Bar-Transaktionen an SB-Geräten reduzieren sich um ca. 15,5%
- Die Auslastung der SB-Geräte bzgl. Bar-Transaktionen kann durchschnittlich um 10% gesteigert werden



-32 %

Umfrage: Worin sehen Sie Ihre größten Herausforderungen?



Mentimeterumfrage (multiple choice)

- Fehlendes strategisches Zielbild
- Zu hohe Betriebskosten SB
- Überausstattung/falsche Ausstattung SB
- Qualität/Verfügbarkeit WDL
- Sourcingkosten (WDL, Eigenbetrieb)
- Notfallsicherstellung
- Kundenlenkung zum bargeldlosen Bezahlen

Spannungsfelder



- Barzahlungsverkehr wird (komplett) über SB-Geräte abgewickelt
- Kunden nutzen seltener Bargeld, deshalb sinkende Transaktionszahlen → Geräte sind nicht ausgelastet
- Bank/Sparkassen-Standort = Vorhaltung SB-Geräte
- Betriebskosten SB-Geräte steigen bei sinkender Auslastung = Geräteabbau notwendig, aber wg. Standortbindung schwer realisierbar
- Servicemitarbeiter werden abgebaut → keine Bankmitarbeiter für SB-Betreuung → Auslagerung WDL → WDL zu teuer, schlechte Qualität bzgl. Service-Level
- Probleme Versicherungsschutz WDL wg. aktueller Überfall-Situation



Welchen Thesen würden Sie zustimmen?

- Die **Bargeldversorgung** wird kurzfristig (2023 ff.) kein vorrangiges **Alleinstellungsmerkmal** der VRB/SK mehr sein
- Auch nach 2030 nutzen Kunden der VR-Banken/Sparkassen im **wesentlichen Umfang Bargeld** (mehr als 25% Volumen, mehr als 50% Tx.)
- Langfristig (2030 ff.) wird Bargeld komplett durch den **digitalen Euro abgelöst**
- **Notfallkonzepte** für VRB/SK werden durch neue Betriebsmodelle (Komplettoutsourcing) **obsolet**
- Der **Barzahlungsverkehr** kann für eine Bank/SK **wirtschaftlich** „produziert“ werden
- **Gruppenübergreifende Kooperationen** zwischen den Banken/SK werden sich durchsetzen

These: **Notfallkonzepte** für VRB/SK werden durch neue Betriebsmodelle (Komplettoutsourcing) **obsolet**

Nein, weil:

- Bargeld geschäftspolitisch (noch) gewollt/notwendig ist
- Alternativen nicht bekannt sind
- die Veränderungsbereitschaft fehlt
- Bargeldoptimierung kein strategisches Ziel ist



Fragen:

- Was ist ein Notfall/Krise? – laut BBk ist WDL-Streik keine Krise!
- Wieviel Betrieb will man absichern?
-> Kopfstellen, Kleinstfilialen, SB Stellen
- Wieviel kann man absichern?
-> geschäftspolitisch / gesetzlich / alternativ
- Wieviel Notfall kann und will man testen?
- Wer macht Transport? -> Mitarbeiter, Kurierdienste
- Sind Kooperationen zwischen SK – SK; SK – VB; VB – VB denkbar?



Operative Lösungsansätze (Beispiele):

- GAA/GEA nur für eigene BLZ freischalten
- Ausgabehöhe beschränken
- Standorte bewusst schließen oder aufrechterhalten
- Eigene Kfz/Technik nutzen

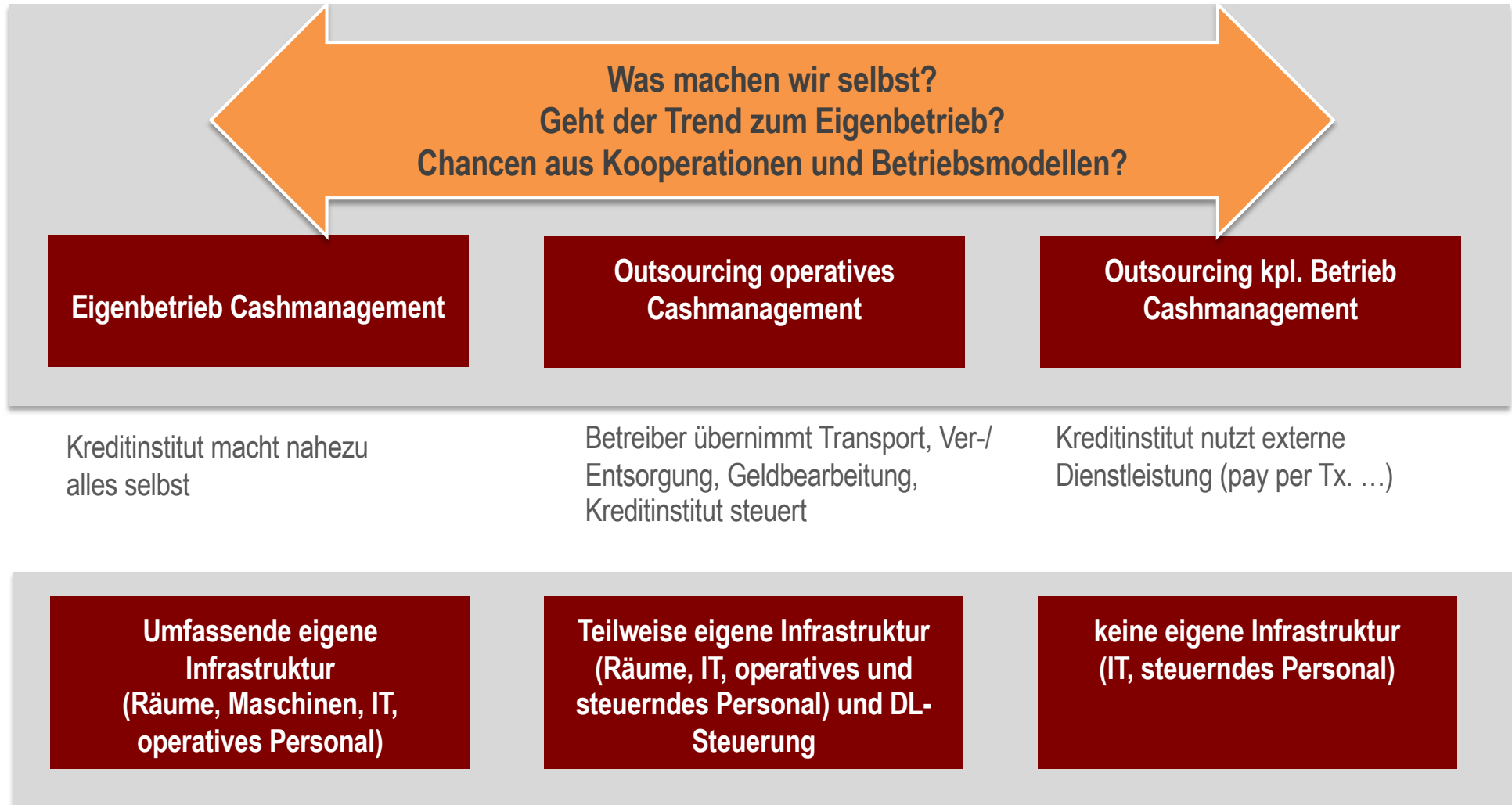
Alternativen diskutieren ...



- Cashback Verfahren im Handel
- Elektronisches Bezahlen ansprechen und favorisieren
- Barzahlen.de – Bargeldeinzahlungen im Handel
- Abwurfresore für Handelskunden
- Überleitung bargeldlastiger Kunden an WDL
- Technikübernahme von Drittanbietern (euronet, ICash, Cardpoint...)
- Münzeinzahler im Handel

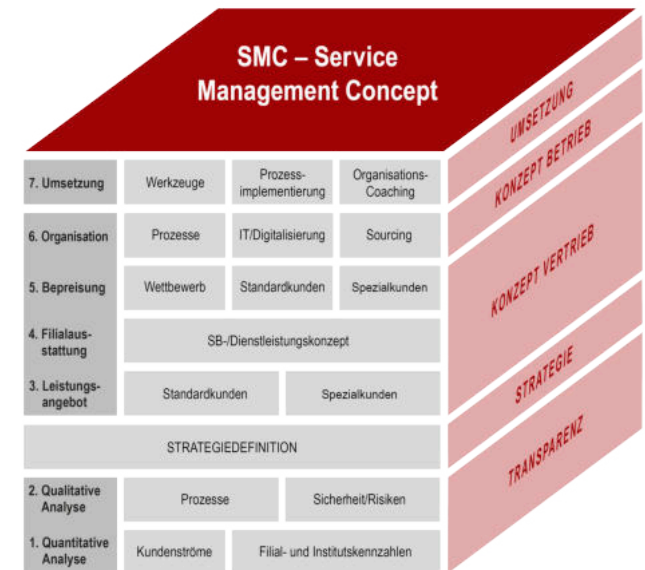


These: Der Barzahlungsverkehr kann für eine Bank/SK wirtschaftlich „produziert“ werden



Zusammenfassung/Empfehlung: Strategisches Planen und Handeln

- Schaffung von Transparenz (wo stehen wir, was sind unsere Schmerzpunkte?)
- Festlegung strategische Ausrichtung (wo wollen wir mit dem Thema hin in 3 bis 5 Jahren)
- Ziele und Rahmenbedingungen (Leitplanken) definieren und kommunizieren
- Leistungsangebote am Kundenbedarf ausrichten (Clusterung, Konzentration, ...)
- SB-Strategie konsequent umsetzen (vertrieblich **und** produktionsseitig)
- Kundenkanalsteuerung aktiv forcieren (Digitalisierung, Bepreisung, Vermeidung, Kommunikation)
- Mutig über alternative Sourcing- und Betriebsmodelle nachdenken, rechnen, ausprobieren
- Mitarbeiter aktiv einbinden, befähigen und damit Kundenbindung erzeugen



Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit



P3N AG
Crimmitschauer Str. 32
08412 Werdau

P3N AG – NL Würzburg
Ostring 2-4
97228 Rottendorf

Telefon: +49 3761 70948-0
E-Mail: assistenz@p3n.de
Internet: www.p3n.de
oder auf XING und LinkedIn

