

SPARKASSE 2022: DIESE 3 TRENDS GEFÄHRDEN DAS GESCHÄFTSMODELL

Prof. Dr. Jürgen Weimann · 26. Februar 2018

[Download des Thesenpapiers](#)

Die Sparkassen-Finanzgruppe befindet sich in einer Marktsituation der Veränderung. Vor allem **drei Trends gefährden das Geschäftsmodell** nachhaltig.

Die Niedrigzinsphase hat die wesentliche Ertragssäule des Geschäftsmodells vernichtet und gleichzeitig hat sich das Kundenverhalten durch die Digitalisierung signifikant verändert. Hinzu kommen laufende Kostensteigerungen durch eine umfangreicher werdende Regulatorik und weitere Tarifabschlüsse. Zusätzlich formiert sich ein immer dichteres Wettbewerbsumfeld. Der Kampf um den Kunden hat schon lange begonnen. Das Geschäftsmodell der Sparkassen steht nachhaltig unter Druck. Viele Vorstände stellen sich daher die Frage: Wie sieht die Sparkasse der Zukunft aus?

Das vorliegende Thesenpapier stellt ein mögliches Szenario vor und diskutiert dafür notwendige Schritte, um diese Vision auf der Basis der aktuellen Ausgangssituation zu erreichen. Es gliedert sich in drei Teile. Nach der SWOT-Analyse im ersten Teil, wird im zweiten Teil eine Vision für die S-Finanzgruppe entwickelt. Der dritte Teil widmet sich auf der Basis von Hypothesen den notwendigen Veränderungsschritten, um sich der Vision 2027 anzunähern.

Hypothesen für die Zukunft der S-Finanzgruppe:

2. **Strategische Positionierung:** Sparkasse als die kundenorientierteste Finanzgruppe
3. **Vertriebskanäle:** Internetfiliale und klassische Filiale als Add-on zu mobilen Lösungen – nicht umgekehrt
4. **Beratungsansatz:** offenes Produktuniversum und Robo-Adviser treffen auf Profis
5. **Mitarbeiter:** 40% weniger und 100% besser als heute
6. **Kosteneffizienz:** Stabsleistungen zentralisieren und outsourcen
7. **Organisationsmodell:** Schnelligkeit durch flache Hierarchie- und Organisationsstrukturen

8. **Innovationskultur:** Investition in Startups und Lernkooperationen

Dieses Thesenpapier führt diese Thesen näher aus und gibt konkrete Handlungsempfehlungen zur Umsetzung.

[Download des Thesenpapiers](#)



Über den Autor: Prof. Dr. Jürgen Weimann

Prof. Dr. Jürgen Weimann ist Berater, Sparringspartner und Keynote-Speaker für Transformation und Führung in Banken und Sparkassen. Seit 1997 in der Bankenbranche, seit 2015 selbstständig, Professor für Digital Strategy an der DBU Berlin und Host des Podcasts Everyone Counts. Seine These: Strategien scheitern an der Umsetzung. Umsetzung scheitert an mangelnder Führung. Führung beginnt beim Vorstand.

juergenweimann.com · buero@juergenweimann.com · +49 176 61 01 68 62