

Sebastian Bergmann

Möglichkeiten und Grenzen der Digitalisierung des Firmenkundenkreditgeschäfts und dessen Kreditprozess

Masterarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2018 GRIN Verlag
ISBN: 9783668809697

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/442767>

Sebastian Bergmann

Möglichkeiten und Grenzen der Digitalisierung des Firmenkundenkreditgeschäfts und dessen Kreditprozess

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Master Thesis

Möglichkeiten und Grenzen der

**Digitalisierung des Firmenkundenkredit-geschäfts und
dessen Kreditprozess**

Sebastian Bergmann

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	III
Abkürzungen	IV
1. Einleitung	1
2. Theoretische Grundlagen des digitalen Wandels von Regionalbanken	4
2.1 Firmenkundenkreditgeschäft.....	4
2.1.1 Begriffsdefinition des Firmenkundengeschäfts	4
2.1.2 Entwicklung des Firmenkundengeschäfts.....	5
2.1.3 Quantitative Bedeutung des Kreditgeschäfts	5
2.2 Veränderte Rahmenbedingungen für Kreditinstitute	8
2.2.1 Handlungsdruck durch verstärkten Wettbewerb	9
2.2.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen	11
2.2.3 Technologische Rahmenbedingungen.....	16
2.3 Digitalisierung	18
2.3.1 Der Begriff der Digitalisierung	18
2.3.2 Veränderungen im Zuge der Digitalisierung	20
2.3.3 Methode und Kriterien zur Bestimmung des digitalen Reifegrads ..	22
3. Analyse der Auswirkungen von Digitalisierung im Firmenkundenkreditgeschäft	26
3.1 Status quo der Kreditprozesse.....	26
3.1.1 Aufbau- und ablauforganisatorische Rahmenbedingungen	27
3.1.2 Darstellung des Kreditprozesses nach MaRisk	30
3.1.3 Bewertung des aktuellen Status quo.....	35
3.2 Potenziale der Digitalisierung.....	40
3.2.1 Allgemeine Digitalisierungspotenziale.....	40
3.2.2 Digitalisierung der Informationsverarbeitung	42
3.2.3 Digitalisierung im Kreditvergabeprozess.....	45
3.3 Ansätze zur Hebung der Digitalisierungspotenziale	49
3.3.1 Generierung und Umsetzung einer klaren Digitalisierungsstrategie	50
3.3.2 Verbesserungen der Kreditprozesse.....	52
3.3.3 Nutzung des digitalen Finanzberichts sowie der elektronischen Bilanzdatenauswertung	58
4. Kritische Würdigung der Digitalisierungsbestrebungen	63
4.1 Weiterentwicklungsmöglichkeiten der Digitalisierung im Firmenkundenkreditgeschäft	63
4.1.1 Einsatz von Smart Contracts mithilfe der Blockchain-Technologie .	63

4.1.2 Kooperation mit FinTechs.....	65
4.1.3 IT-Architektur und offene Schnittstellen	67
4.2 Limitationen der Digitalisierung im Firmenkundenkreditgeschäft.....	70
4.2.1 Regulatorische Grenzen.....	70
4.2.2 Technologische Grenzen.....	72
4.2.3 Psychologische Grenzen.....	75
4.3 Handlungsempfehlungen an Regionalbanken.....	76
5. Schlussbetrachtung.....	79
Literaturverzeichnis	82

Abbildungsverzeichnis

Seite

Abb. 1: Ertragspotenzial der deutschen Kreditinstitute mit Firmenkunden 6

Abb. 2: Kreditmargen im Zeitablauf 7

Abb. 3: Steigende regulatorische Anforderungen im Bankengewerbe 12

Abb. 4: HPE DevOps Maturity Model 23

Abb. 5: Reifegradmodell: Digitalisierungsgrad von Kreditprozessen 24

Abb. 6: Votierung im Kreditgeschäft 29

Abb. 7: Kreditprozess nach MaRisk 31

Abb. 8: Kreditvergabeprozess im Firmenkundengeschäft 32

Abb. 9: Digitaler Reifegrad der Kreditprozesse: Status quo 35

Abb. 10: Beispiel eines digitalisierten gewerblichen Kreditprozesses
ohne Einbindung der Analyse 47

Abb. 11: Bankfachliche Rahmenbedingungen 53

Abb. 12: Einreichung und Auswertung von Jahresabschlüssen mit DiFin 61

Abb. 13: Digitaler Reifegrad der Kreditprozesse: Potenzial 62

Abb. 14: Kooperation als Leitlinie für erwünschte Synergien 65

Abb. 15: API Banking - Die Autobahn der Digitalisierung 69

Abkürzungen

Abb.	Abbildung
API	Application Programming Interface
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BCBS 239	Basel Committee on Banking Supervision Regulation 239
BPMM	Business Process Maturity Model
B2B	Business-to-Business
B2C	Business-to-Customer
CEO	Chief Executive Officer
CRM	Customer-Relationship-Management
DBS	Durchschnittliche Bilanzsumme
DevOPS	Kunstwort aus den Begriffen Development und IT Operations
E-Akte	Elektronische (Kredit-)Akte
E-Bilanz	Elektronische Bilanz
E2E	End-to-End
EKR	Eigenkapitalrentabilität
FinTech	Finanztechnologie(-unternehmen)
GvK	Gesamtobligo der größten Gruppe verbundener Kunden
KBS	Kernbanksystem
KBV	Kurs-Buchwert-Verhältnis
KKR	KundenKompaktRating
KWG	Kreditwesengesetz
FK	Firmenkunde(n)
FKB	Firmenkundenberater
FK-G	Firmenkundengeschäft
P2B	Peer-to-Business