

Deutsche Bank
Privat- und Firmenkunden



Plattformwirtschaft – Schlussakkord oder Ouvertüre für die Banken?

Dr. Markus Pertlwieser

Frankfurt, 06. November 2018



1

Recap: „Für das Bankgeschäft der Zukunft: Die Digitalfabrik der Deutschen Bank“, 29.09.2016

2

Wir haben angekündigt und konsequent umgesetzt –
Nutzung unserer digitalen Innovationen wächst mit hoher Dynamik

3

„Die Plattformökonomie ist der gewaltigste Umbruch für das Bankgeschäft“

4

Blick in die Werkstatt der Digital Factory

5

Digitale Strategie Privat und Firmenkunden inkl. „Digitale Plattform“

**SIEHE
SEPARATE
UNTERLAGE**

Digitalisierung @ Deutsche Bank – der Austausch mit Ihnen ist uns wichtig



19.04.2016

„Online, Mobile und Filiale: Das Digitale Ökosystem der Deutschen Bank“



29.09.2016

„Für das Bankgeschäft der Zukunft: Die Digitalfabrik der Deutschen Bank“

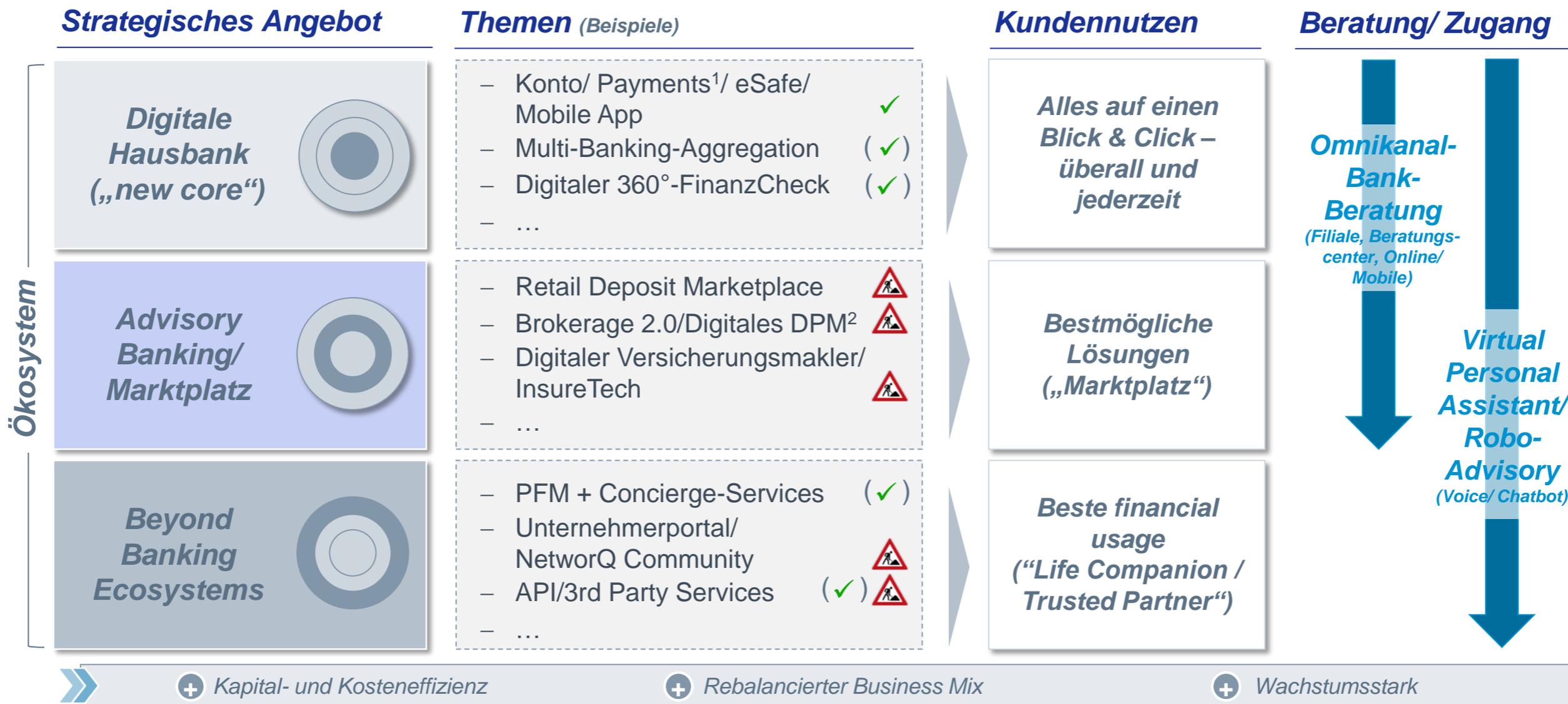


06.11.2018

„Plattformwirtschaft – Schlussakkord oder Ouvertüre für die Banken?“



Deutsche Bank-Plattform für Banking und beyond – Viele Teile des Ökosystems werden bereits entwickelt





1

Recap: „Für das Bankgeschäft der Zukunft: Die Digitalfabrik der Deutschen Bank“, 29.09.2016

2

**Wir haben angekündigt und konsequent umgesetzt –
Nutzung unserer digitalen Innovationen wächst mit hoher Dynamik**

3

„Die Plattformökonomie ist der gewaltigste Umbruch für das Bankgeschäft“

4

Blick in die Werkstatt der Digital Factory

5

Digitale Strategie Private and Commercial Clients inkl. „Digitale Plattform“

**SIEHE
SEPARATE
UNTERLAGE**

Wir haben angekündigt und konsequent umgesetzt – Nutzung unserer digitalen Innovationen wächst mit hoher Dynamik (1/2)



Nutzung/
Dynamik

Innovation	Beschreibung	KPI Beispiele <small>(für die Deutsche Bank Marke, sofern nicht anders angegeben)</small>	Nutzung/ Dynamik
1 Deutsche Bank Mobile 	<i>Mobile Apps inkl. Finanzplaner, Multi-Banking, Brokerage, etc.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – bis zu 1 Mio. mobile Logins pro Tag¹ 	
1a Multi-Banking 	<i>Aggregation von Krediten, Einlagen, Depots, Karten & Konten von Drittbanken</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – Über 100.000 Nutzer – >8 Mrd. € Assets aggregiert 	
1b Mobile Payments 	<i>Kontaktlose Zahlungsmöglichkeit mit NFC-fähigen Android Smartphones</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – ~20.000 Aktivierungen in den letzten 3 Monaten – 50% Steigerung der monatlichen Zahlungen von Jan – Sep 2018 	
1c eSafe / Postbox 	<i>Bepreistes, elektronisches Schließfach für Passwörter, vertrauliche Dokumente, etc.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – Postbox: ~1,9 Mio. Postbox-Freischaltungen^{1:3} – eSafe: <10 Tsd. zahlende Abonnenten 	
2 Info-Services 	<i>„Alerts & Notifications“ u.a. zu Konto-Umsätzen, Kurs- / Depot-Informationen, Laufzeiten etc.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – ~600 Tsd. Nutzer der bestellbaren InfoServices – ~35 Mio. versendete E-Mails seit Marktstart mit Öffnungsquote >80% 	
3 Finanz-Check 	<i>Omnikanal Beratungstool, zertifizierte Finanzanalyse (nach DIN Spec.)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – ~ 740 Tsd. Nutzungen seit Marktstart – Jeder dritte FinanzCheck führt zu einem zusätzlichen Abschluss gegenüber den Terminen ohne FinanzCheck 	

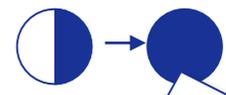
Digitale Hausbank

Wir haben angekündigt und konsequent umgesetzt – Nutzung unserer digitalen Innovationen wächst mit hoher Dynamik (2/2)



Nutzung/
Dynamik

Transformation des Kerngeschäfts

Innovation	Beschreibung	KPI Beispiele <small>(für die Deutsche Bank Marke, sofern nicht anders angegeben)</small>	Nutzung/ Dynamik
4a Digitale Kontoeröffnung  	<i>Innerhalb von weniger als ~10 Min. können Kunden Ihr Konto digital eröffnen und direkt nutzen</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – 4x schnellerer Neukundeneröffnungsprozess – 9x höhere Cross-Selling-Rate direkt beim Abschluss eines Kontos 	
4b Raten- und Dispokredit  	<i>Volldigitalisierte Produktionsstrecke für Raten- und Dispokredit</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – 1,1 Mrd. € Kreditvolumen bei Privatkunden der Postbank online² – Deutsche Bank: ~ 11 Mio. € self-directed Click-4-Credit Dispoerhöhungen; ~ 3 Mio. € Dispo-Reduktionen¹ 	
5 ROBIN  	<i>Proprietäre, digitale Vermögensverwaltung mit automatischer Risiko Management</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – Vierstellig dynamisch wachsende Kundenzahl 	 <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;"> Filiale + Postbank / Wealth Management </div>
6 ZinsMarkt  	<i>Digitaler Marktplatz für attraktiv verzinsten Termingeldangebote von ausgewählten europ. Banken</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – >600 Mio. € insgesamt vermitteltes Volumen – >510 Mio. € aktuell verwaltetes Vermögen (AuM) 	
+1 Digitaler Beraterarbeitsplatz  	<i>Einheitliche Kundenberater-Frontends und Backend-Integration</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – 11.000 Mitarbeiter mit Corporate iPads ausgestattet – Videoberatungen, WiFi und Apple TV in allen Deutsche Bank Filialen – 98% der Formulare digitalisiert (inkl. digitaler Unterschrift) 	n/a

1 Deutsche Bank Mobile App setzt neue Standards im Mobile Banking – Ausgezeichnet von Kunden und vom Markt



Zielsetzung

- Einfacher, intuitiver Zugang zu digitalem Ökosystem

Funktionen

- MultiBanking
- FinanzPlaner
- Mobiles Zahlen
- Digitales Postfach
- eSafe
- Wertpapierhandel
- Konto-/ Depotübersicht
- SEPA-Überweisung
- Foto-Überweisung
- Fingerprint-/FaceID-Login
- Filial- und Geldautomaten-Finder

Kennzahlen

- 25% unserer Kunden sind Mobile-Only
- Bis zu 1 Mio. mobile Logins pro Tag¹
- Aktuell >400 Mio. € mobiles transaktioniertes Volumen pro Monat¹
- Knapp 100.000 Fotoüberweisungen pro Monat

Awards



Ausblick

- Mobile-Kontoeröffnung und Mobile-Dispokredit ab Nov 2018

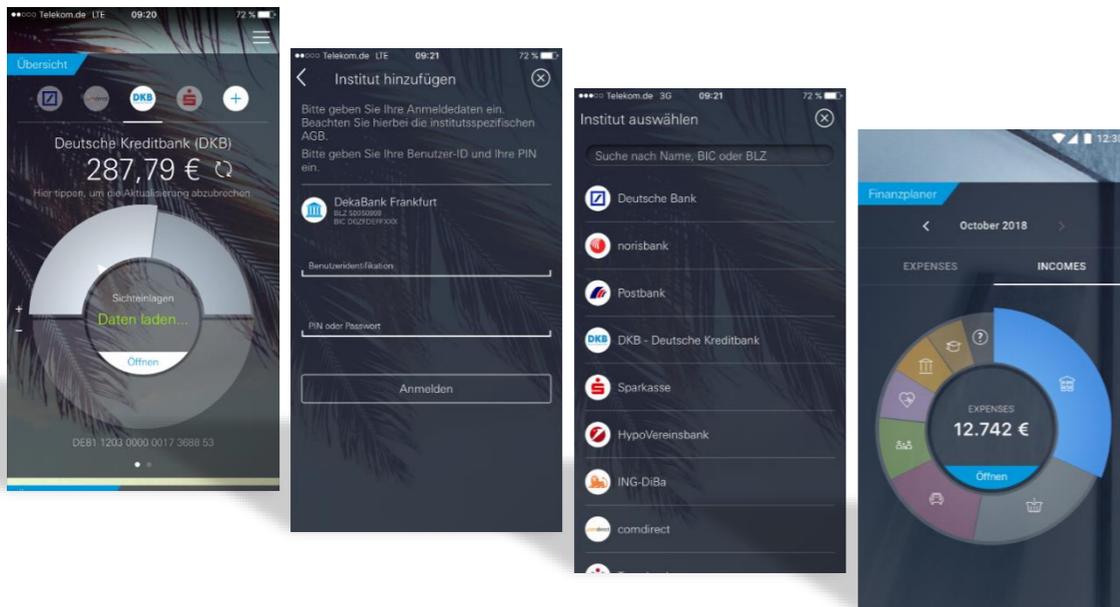


MultiBanking führendes Omni-Kanal Angebot und Kernfunktion für Plattform-Banking – Nutzung weiter dynamisch wachsend



Zielsetzung

- Alle Finanzen auf einen Blick



*Live seit Dezember 2016
zusammen mit unserem
Partner Figo*



Funktionen

- Nutzbar in der „Deutsche Bank Mobile“-App und im Online-Banking
- Alle Bankverbindungen auf einen Blick
- Realtime Aggregation und Realtime Kategorisierung
- Ewige Speicherung aller Umsätze
- >3.000 Instituten nutzbar für Konten, Kredite, Kreditkarten & Depots
- Überweisung von MultiBanking-Konten im Onlinebanking **NEU**

Kennzahlen

- Über 100.000 Nutzer
- >8 Mrd. € Assets aggregiert

Ausblick

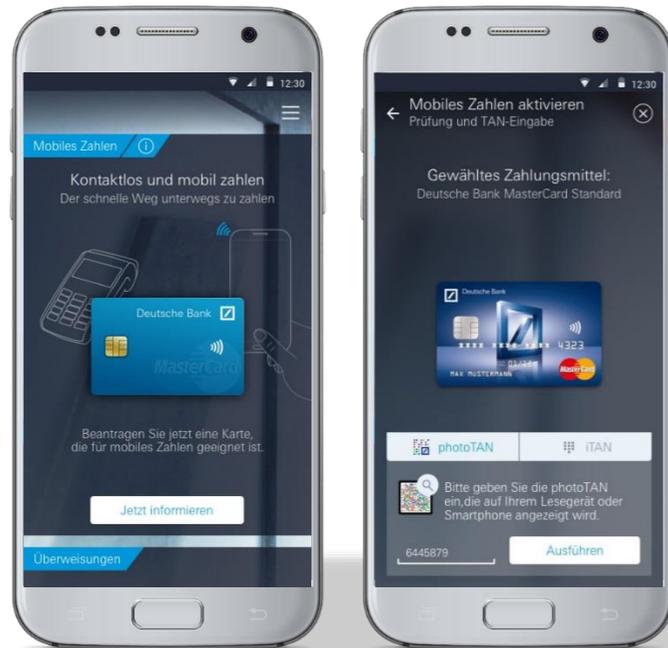
- Überweisung von MultiBanking-Konten in Deutsche Bank Mobile App bis Ende November 2018

DB App mit führendem Mobile Payment Angebot: Frühzeitiger Launch Android Payment im April 2017; Apple Pay zum Start bei der Deutschen Bank



Zielsetzung

- Komfort im Alltag bei Zahlungsvorgängen



Android Payment live seit April 2017

Funktionen

- Kontaktlose Zahlungsmöglichkeit mit NFC-fähigen Android Smartphones
- Nutzbar weltweit an Akzeptanzstellen, die kontaktloses Zahlen anbieten¹
- Akzeptanz bei fast allen Geschäften, Tankstellen und Restaurants in Deutschland
- Mit Deutsche Bank MasterCard (Debit- oder Kreditkarte)
- Abwicklung bis 24,99 Euro ohne Eingabe einer Karten-PIN
- Sichere Nutzung (Zahlungsvorgang erst nach Entsperrung des Smartphones)

Kennzahlen

- ~20.000 Aktivierungen in den letzten 3 Monaten
- 50% Steigerung der monatlichen Zahlungen von Jan – Sep 2018

Ausblick

- Apple Pay in Q4 2018 für Deutsche Bank Kunden
- Wir erwarten ein sprunghaftes Wachstum in 2019



eSafe mit Postbox: Nach nicht erfolgreichem Launch nun auf dem Weg zur digitalen Kommunikationsplattform



Zielsetzung

- Sichere, digitale und jederzeit verfügbare Kommunikations- und Aufbewahrungsplattform



FStech
awards 2017
WINNER
Storage Solution of the Year

Beste
Speicherlösung

Funktionen

- Postbox:
 - Alle wichtigen Bankdokumente jederzeit und überall verfügbar
 - Unbefristete Speicherung aller Bankdokumente
 - In der „Deutsche Bank Mobile“-App und im Online-Banking
- eSafe:
 - Erste Bank in Deutschland mit digitalem Schließfach
 - Persönliche Unterlagen und Notfalldokumente sicher digital speichern
 - Passwörter im eigenen Passwortsafe erstellen und verwalten
 - Internationale Nutzung (u.a. Deutsche Bank Belgien)
 - In der „Deutsche Bank Mobile“-App und im Online-Banking

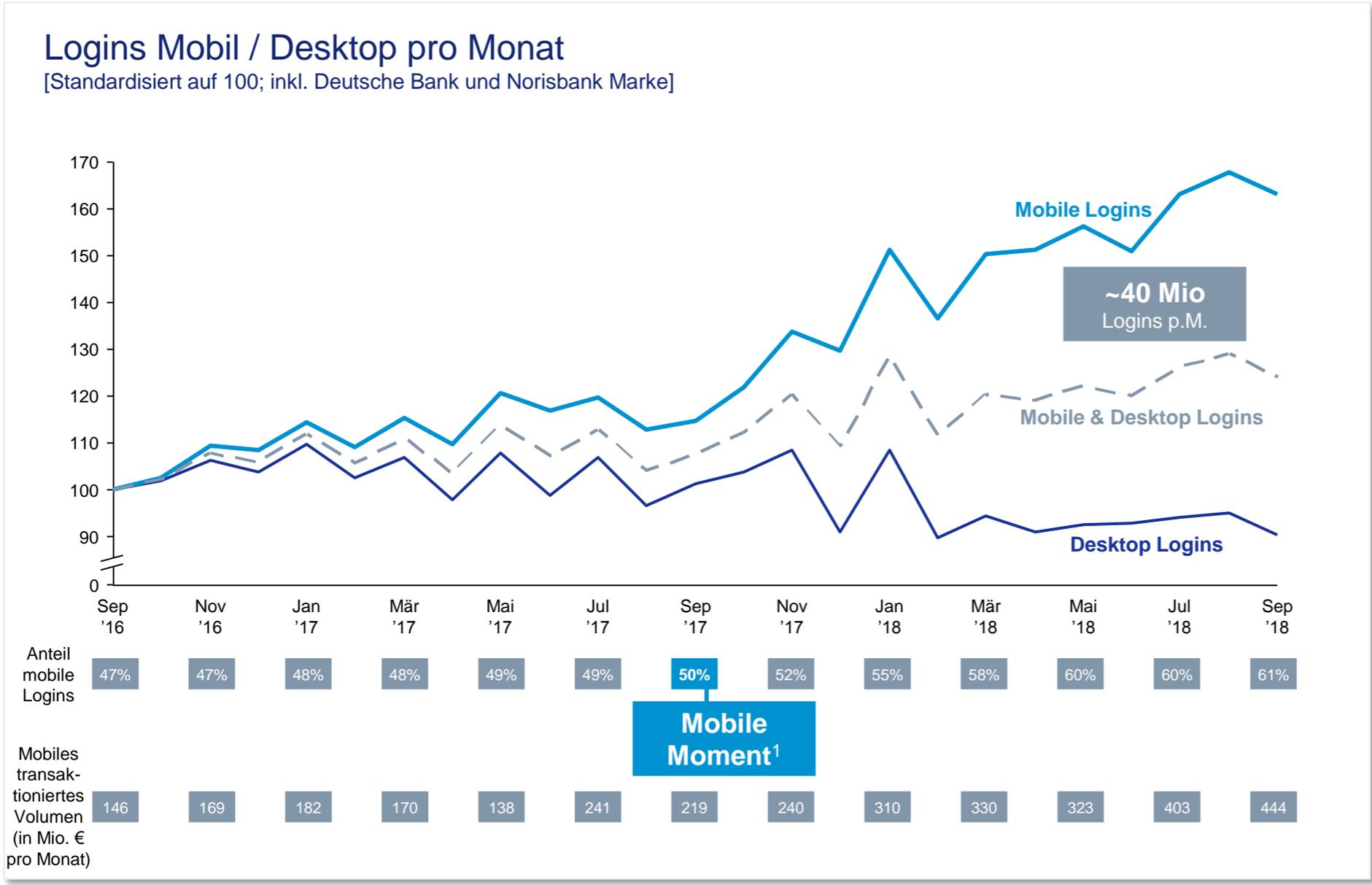
Kennzahlen

- Postbox: ~1,9 Mio. Nutzer¹
- eSafe: <10 Tsd. zahlende Abonnenten

Ausblick

- Transfer Postbox auf Technologieplattform eSafe und Weiterentwicklung eSafe zum Freemium Modell
- Funktionelle Erweiterung der Postbox zur 1:1, sichereren Kommunikationsplattform Berater-Kunde

1 Nutzung unseres digitalen Angebots weiter stark wachsend.
 Beispiel Mobile / Online: ~40 Mio Logins pro Monat, davon 61% Mobil



Deutsche Bank Mobile App

IOS

4,6

ÜBER 60.000 BEWERTUNGEN

ANDROID

4,4

KNAPP 15.000 BEWERTUNGEN

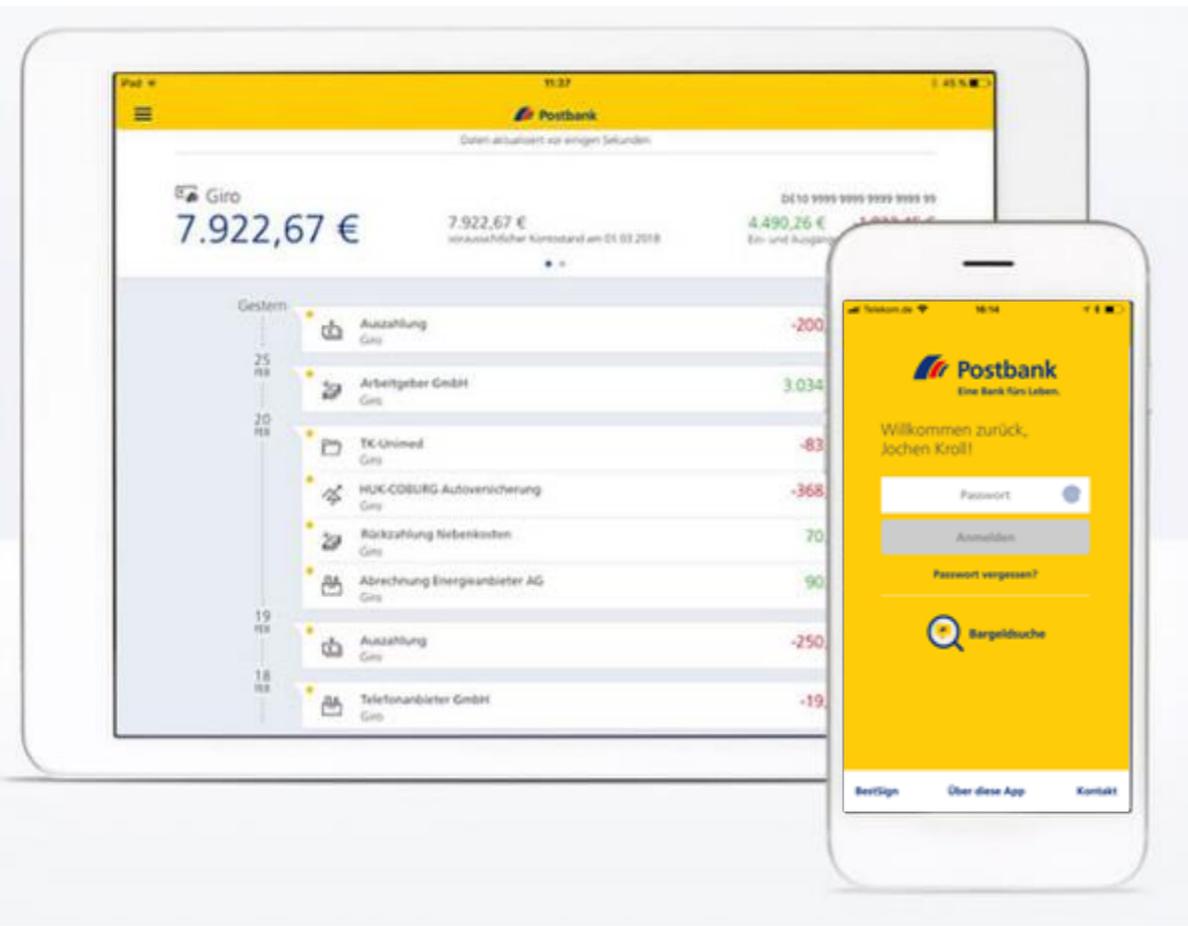
1 Erstmalsiger Anteil mobiler Logins >50%

Postbank Finanzassistent: Marktführendes Angebot in Online- und Mobile Banking



Zielsetzung

- Persönlicher Mobiler Assistent



Funktionen

- Finanzcockpit
- Multibankenfähigkeit
- Mobiles Bezahlen
- Wertpapierhandel
- Konto-/ Depotübersicht
- Fingerprint-/FaceID-Login
- SEPA-Überweisung
- Filial- und Geldautomaten-Finder
- Sparhelfer
- Geld anfordern

Kennzahlen

- 3.200.000 Downloads
- Bis zu 17,5 Mio. Logins im Monat
- 3,9 Mio. erfolgreiche Transaktionen im Zeitraum Jan - Sep 2018



Chip-Test „Beste App“ 2016

Ausblick

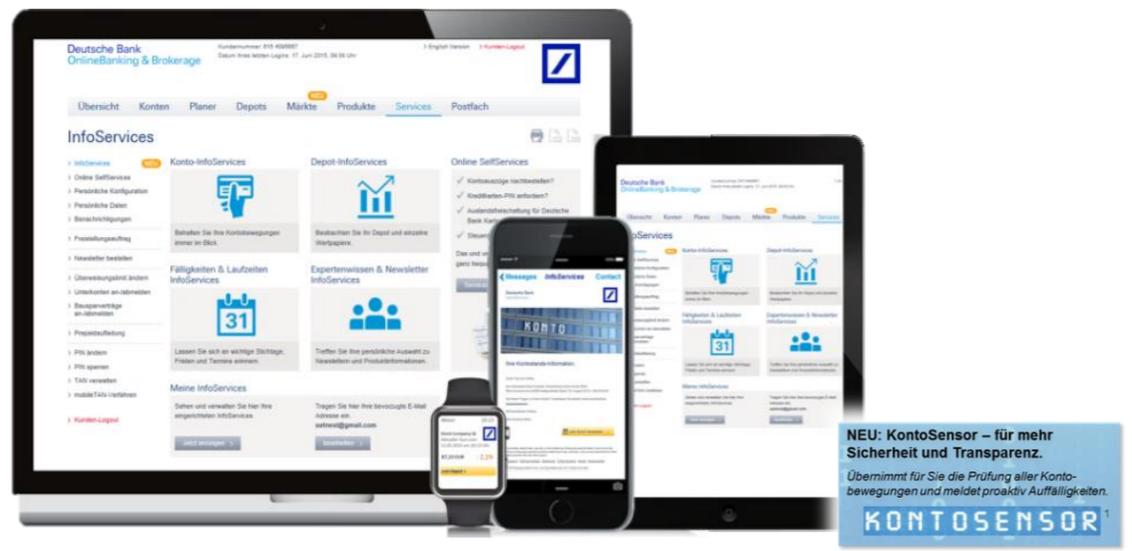
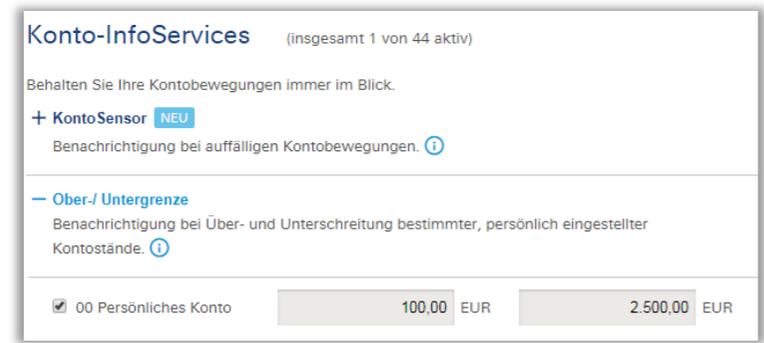
- Migration auf eigen-entwickelte Lösung geplant

2 Deutsche Bank InfoServices Marktführer im Bereich „Alerts & Notifications“ – neueste Innovation Kontosensor



Zielsetzung

- Höchste Kundenrelevanz durch individualisierbare Nachrichten



Funktionen

- Bestellbare (~35) und automatische (~80) Nachrichten in folgenden Kategorien: Konto, Depot, Fälligkeiten und Laufzeiten sowie Expertenwissen und Newsletter
- Top 3 bestellbare InfoServices: Kontostand, Hinweis Betragsbuchung, Kapitalertragsteuern
- Top 3 automatische InfoServices: Avis Ertragszahlung (Depot), Bestätigung Orderausführung (Depot), Stand Ausschöpfung Freistellungsauftrag

Kennzahlen

- ~600 Tsd. Nutzer der bestellbaren InfoServices
- ~35 Mio. versendete E-Mails seit Marktstart mit Öffnungsquote >80%



Euro Finance Award
Innovationspreis
Privatkundengeschäft
1. Platz

Ausblick

- Nutzerwachstum Kontosensor sowie Ausbau Funktionalitäten

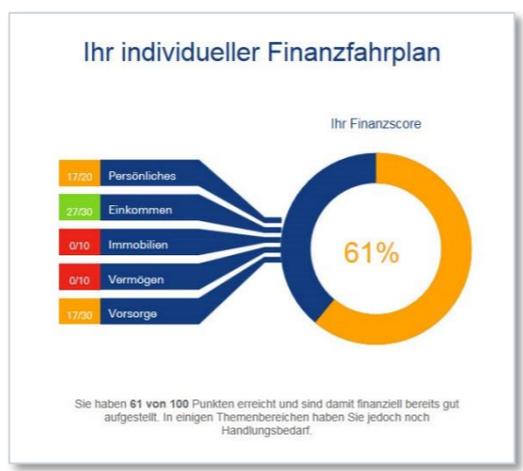
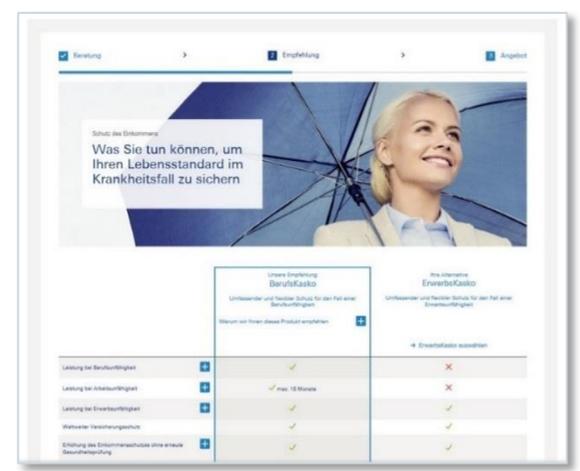
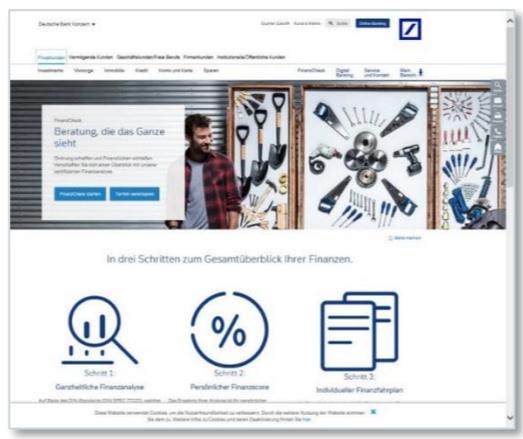
¹ Durch die hochautomatisierte und datenbasierte Verknüpfung sind folgende Überprüfungen möglich: (a) Hinweis bei Erhöhung regelmäßiger Abbuchungen/Lastschriften (b) Hinweis bei Reduzierung regelmäßiger Gutschriften, z.B. Mieteinnahmen (c) Hinweis bei gleichzeitigen identischen Buchungen mit identischen Empfängern (d) Hinweis bei Abbuchung aus dem Ausland (e) Dispo-Prognose bis zu 7 Tage im Voraus (Nutzung von predictive analytics)

3 Privatkundenberatung der Zukunft: DEFINO zertifizierte Omnikanalfähige Beratungsanwendung



Zielsetzung

- Kanalübergreifend einheitliche Kundenberatung



Funktionen

- DIN zertifizierte Basisanalyse in der Filiale, RBC¹ und Online²
- Identische „Smart“ Beratungstools im Online Self Service und in der Filiale
- Vorbefüllung über synchronisierte Datenhaushalte und Multichannel Aggregation
- Individueller Finanzscore ermöglicht eine neutrale Finanzsituations-Einschätzung

Kennzahlen

- ~ 740 Tsd. Nutzungen seit Marktstart
- Jeder dritte FinanzCheck führt zu einem zusätzlichem Abschluss gegenüber den Terminen ohne FinanzCheck



Ausblick

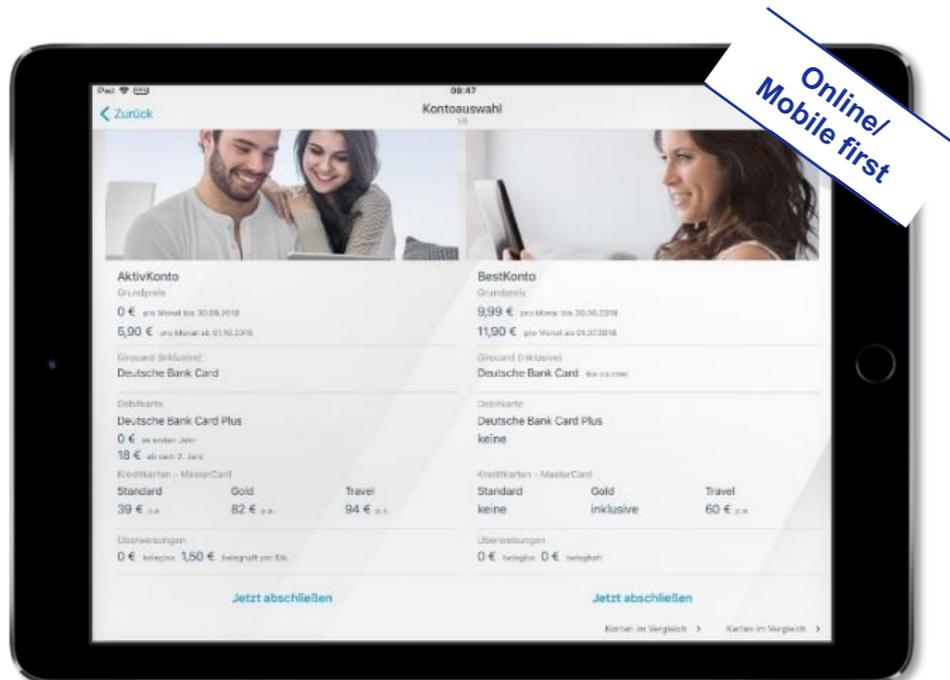
- Erweiterung zur Beratung von Personenmehrheiten (z.B Ehepaare) und Ausbau der integrierten Produktberatungen

Für Kunden und Berater der Deutschen Bank einheitlicher, digitaler Kontoeröffnungsprozess live: bequemer, effizienter und produktiver



Zielsetzung

- Schnelle und komfortable Kontoeröffnung (innerhalb von 5 - 10 Minuten)



Web-basierte Berater-Applikation

Funktionen

- Direkte Anzeige der IBAN für den Kunden, damit ist das Konto sofort nutzbar. Kunde legt selbstständig am iPad seine Wunsch-PIN fest und kann direkt im Online-Banking aktiv sein
- Vollständig papierloser Prozess unterstützt den Nachhaltigkeitsgedanken
- Verlagerung administrativer Tätigkeiten aus der Filiale ins Back-Office und „Abarbeitung“ durch Robotics (RPA)

Kennzahlen¹

- 4x schnellerer Neukundeneröffnungsprozess
- 9x Cross-Selling-Rate direkt beim Abschluss eines Kontos

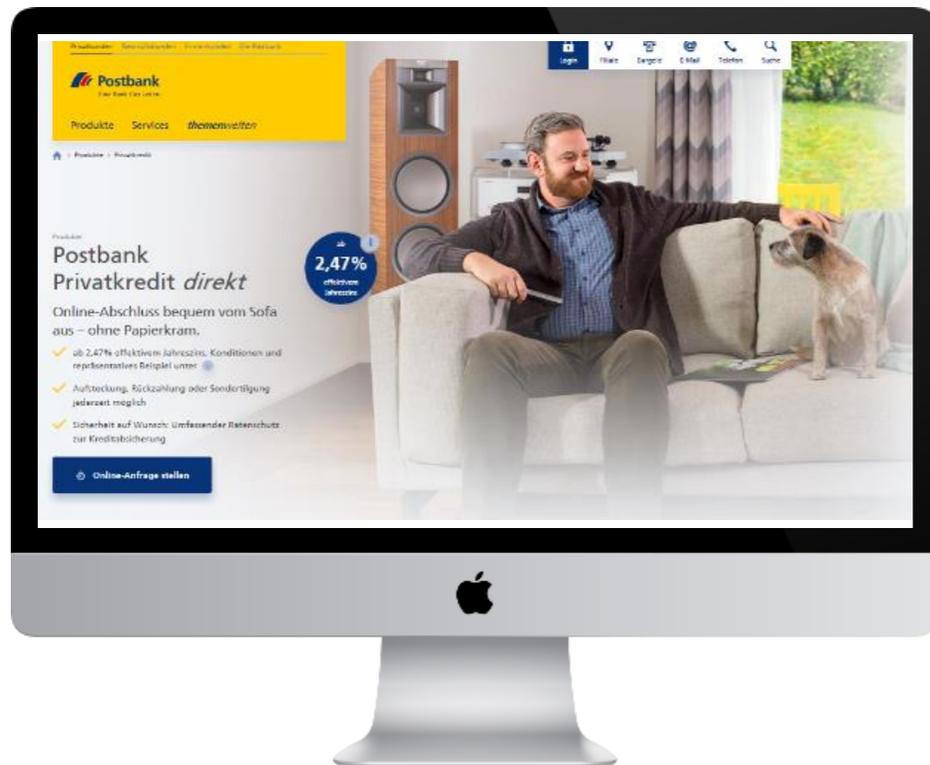
Ausblick

- Weitere Automatisierung im Fulfillment & Ausbau für weitere Kundengruppen (z.B. Bestandskunden oder Minderjährige)



Zielsetzung

- Digitalisierung und Automatisierung im Consumer Finance Geschäft



Funktionen

- Voll digitalisierter Antrag
- Videolegitimation / Digitale Signatur und Dokumenten Upload
- Realtime Fremdbankkontoanalyse
- Straight-Through-Processing in der Antragsbearbeitung
- Sicherheit auf Wunsch: Umfassender Ratenschutz zur Kreditabsicherung digital auswählbar

Kennzahlen

- 1,1 Mrd. € Kreditvolumen bei Privatkunden der Postbank online¹
- Deutsche Bank: ~ 11 Mio. € self-directed Click-4-Credit Dispoerhöhungen; ~ 3 Mio. € Dispo-Reduktionen²

Ausblick

- Antragsprozess mit Kreditpotenzialanzeige
- Volle Dunkelverarbeitung ausgewählter Kreditanträge ab November

ROBIN – Vereint Mensch und Maschine und kombiniert jahrzehntelanges Deutsche Bank Investment Know-how mit modernsten Algorithmen



Zielsetzung

- Individuelle Vermögensverwaltung für Jedermann



Gebühren werden nur auf den investierten Teil erhoben – es fällt kein Ausgabeaufschlag an

Funktionen

- Globale Kapitalmarktexpertise - Die aktuelle Marktmeinung des Chief Investment Officers (Dr. Ulrich Stephan) bestimmt die Asset Allokation
- Risikoadjustierte Portfoliosteuerung - ROBINS Algorithmen überwachen täglich das von den Anlegern individuell gewählte Risiko
- Menschliche Kontrollinstanz - Alle Umschichtungsvorschläge müssen von unseren Portfoliomanagern geprüft werden
- Seit 3.9. in Filiale und Regionalen Beratungszentren abschlussfähig

Kennzahlen

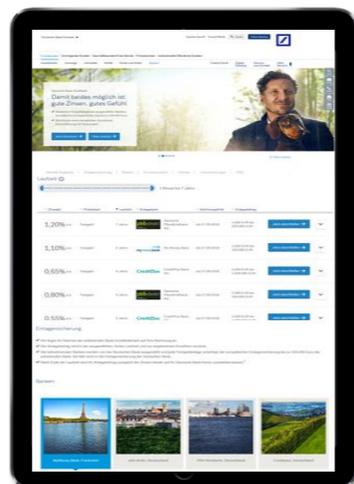
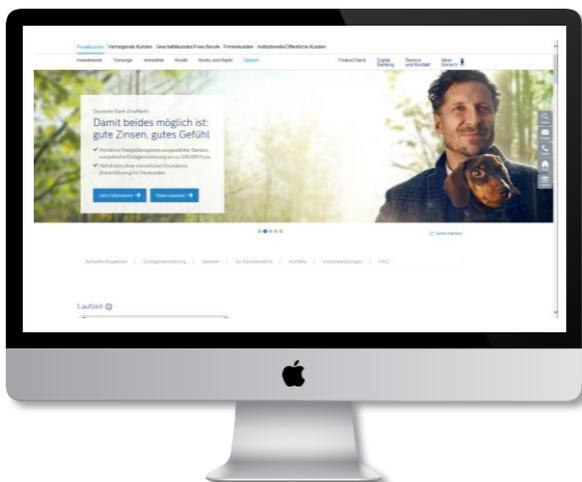
- Vierstellig dynamisch wachsende Kundenzahl
- > 60% der Gelder kommen von Fremdinstituten



Ausblick

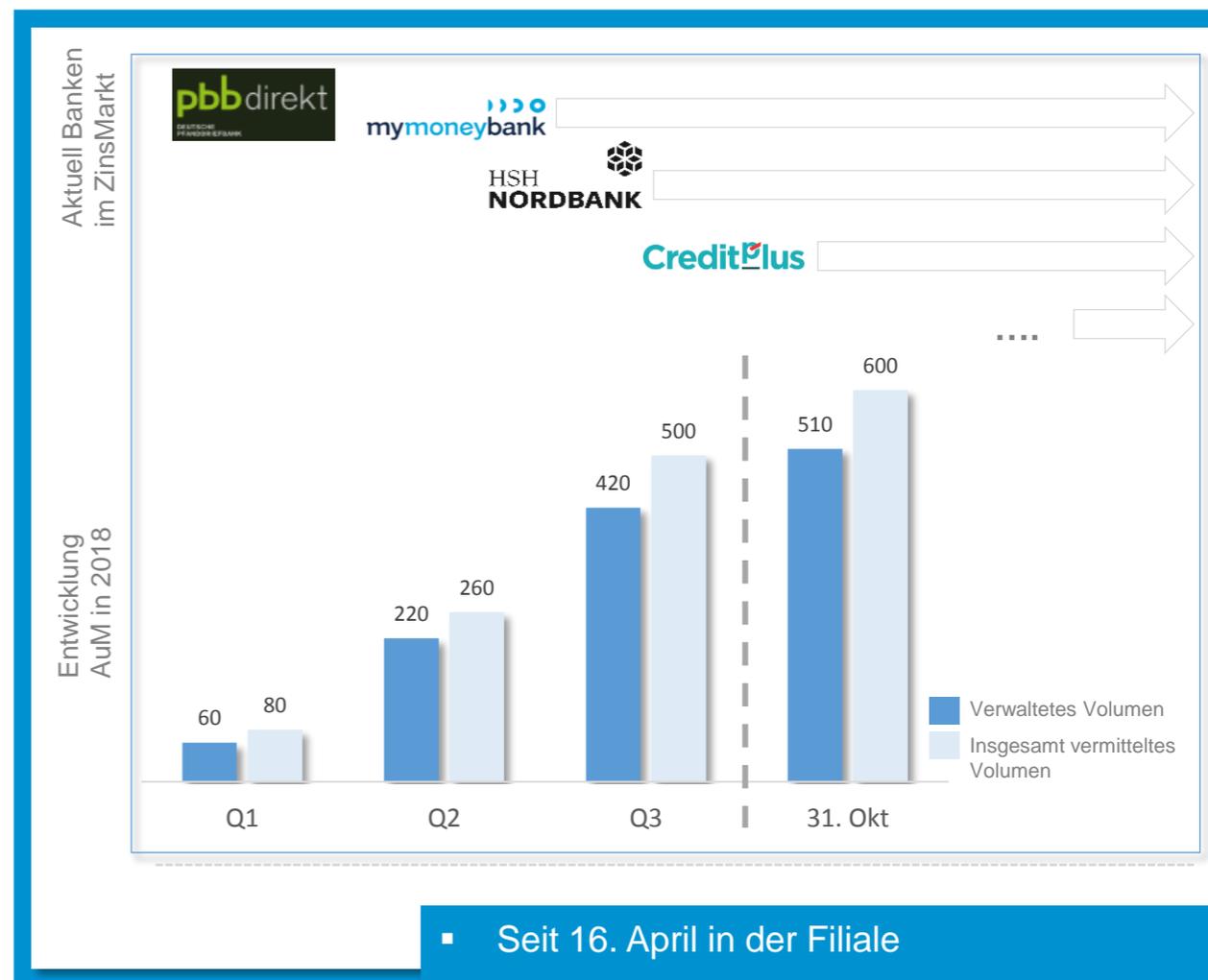
- Angebot für Wealth Management Kunden in Prüfung
- Angebot für Postbank Kunden in Prüfung

6 ZinsMarkt führender, kuratierter Einlagen-Marktplatz mit hoher Wachstumsdynamik



Vorteile auf einen Blick

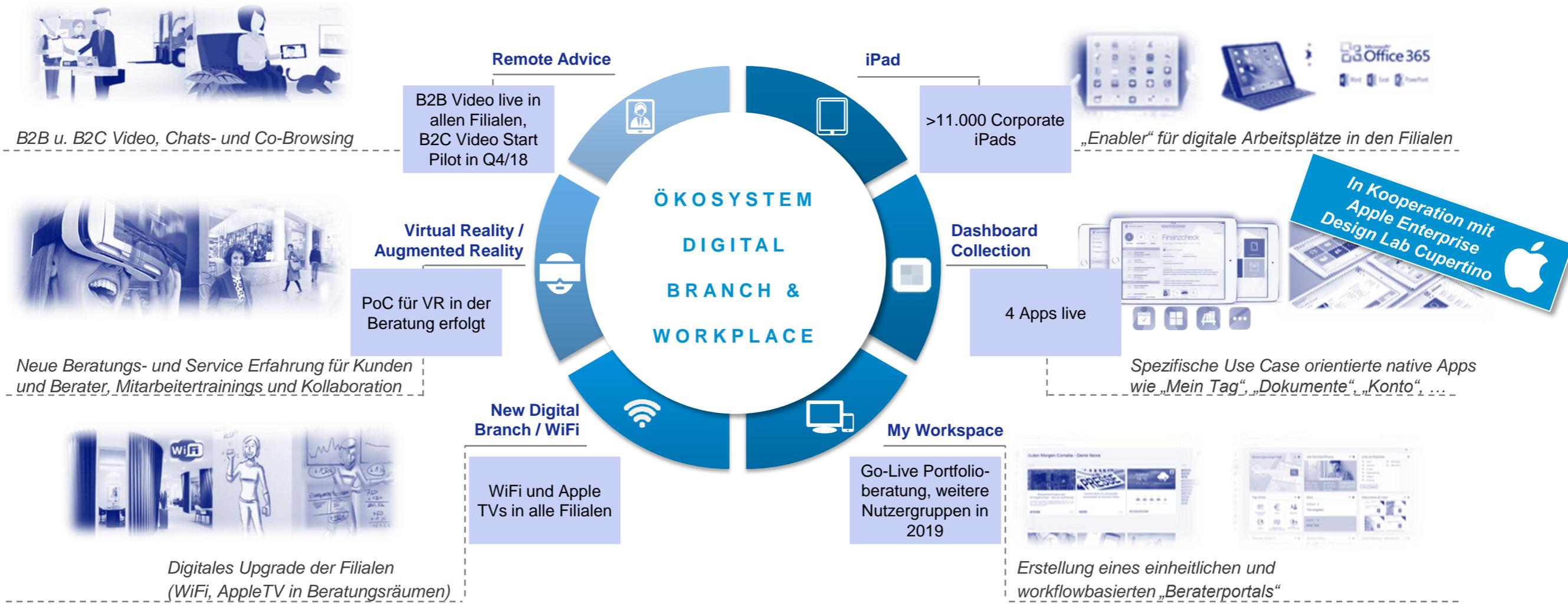
- Digitaler Marktplatz für attraktive Festgeldangebote ausgewählter Banken
- Mit Einlagensicherung bis zu 100.000 Euro pro Kunde durch die jeweilige Einlagensicherung der teilnehmenden Bank
- 24/7-Kundenzugang, keine zusätzliche Kontoeröffnung bei den anderen Banken nötig
- Für Neukunden mit AktivKonto ohne monatlichen Grundpreis
- 14-tätiger Angebotswechsel; am Fälligkeitstag direkte Wiederanlage möglich
- Konsolidierte Steuerbescheinigung & Freistellungsauftrag bei der Deutschen Bank



- Seit 16. April in der Filiale
- Ab 28. November Erweiterung der Zielgruppen
- Wachsende fünfstellige Kundenanzahl

+1

In letzten 2 Jahren zudem Digitalisierung der Filialinfrastruktur durchgeführt und Entwicklung eines digitalen Beraterarbeitsplatzes begonnen



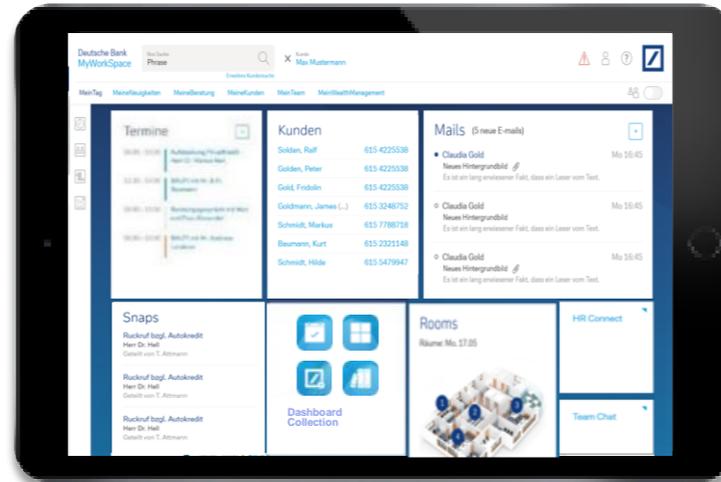
+1

Digitaler Beraterarbeitsplatz unserer Berater wird sukzessive Realität - erste Schritte gegangen und in Rahmen Transform the Core „much more to come“



Zielsetzung

- Einheitliches Design, kundenzentrierte Prozesse & Tools und innovative Technologie



Vom fragmentierten Tool-orientierten Beraterarbeitsplatz....

...zum integrierten kundenzentrierten Beraterarbeitsplatz



Funktionen

- Mein digitaler Beraterarbeitsplatz:
 - responsive, webbasierte Umsetzung in MyWorkSpace mit Fokus Organisation des Arbeitsalltags (prozess- und user-orientiert)
 - native Umsetzung im Rahmen der Dashboard Collection mit Fokus auf Beratung mit dem Kunden (Kunden- und use-case-orientiert)
- Integration von ehemals >150 fragmentierten Legacy Anwendungen in eine einheitliche Nutzoberfläche mit standardisierten Prozessen
- Datenaustausch zwischen verschiedenen integrierten Services (z.B. serviceübergreifende Anzeige und Bearbeitung von Kundeninformationen)
- E2E digitalisierte Prozesse (z.B. digitale Kundenunterschrift) ohne Medienbrüche

Ausblick

- Omnikanalumsetzung mit konsistenter UX/UI für Mitarbeiter und Kunden. Für alle Produkte, Services, Kanäle & Plattformen
- Integration weiterer Technologien: Virtual/ Augmented Reality

Hohe Innovationskraft auch Dank unserer frühzeitigen Strategie „erster Ansprech-/ und Kooperationspartner für marktführenden FinTechs“ zu sein



FinTech Partner (Auswahl)

Angekündigt am 29.09.2016

#2015 Rechnungsscan	#2017 Videolegitimation	#2017 Robo Advice ¹	#2016 eSafe	#2017 Finanzguru / dbAPI
#2016 Personal Finance Manager	#2017 Multi-Bank Aggregation	#2017 Deutsche Bank Zinsmarkt	#2016 Konto-wechselservice	#2018 InsurTech
#2017 Buchhaltung / Rechnungsstellung	#2017 Freelancer-Plattform	#2017 Buchhaltung

- Unser Anspruch: Wir wollen für führende FinTechs der erste Ansprech-/ und Kooperationspartner in der Bankenwelt in Deutschland und Europa sein
- Bewusste Entscheidung gegen **P-2-P Payment** sowie **P-2-P Lending** aufgrund fehlender Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell bzw. Kundenbedarf

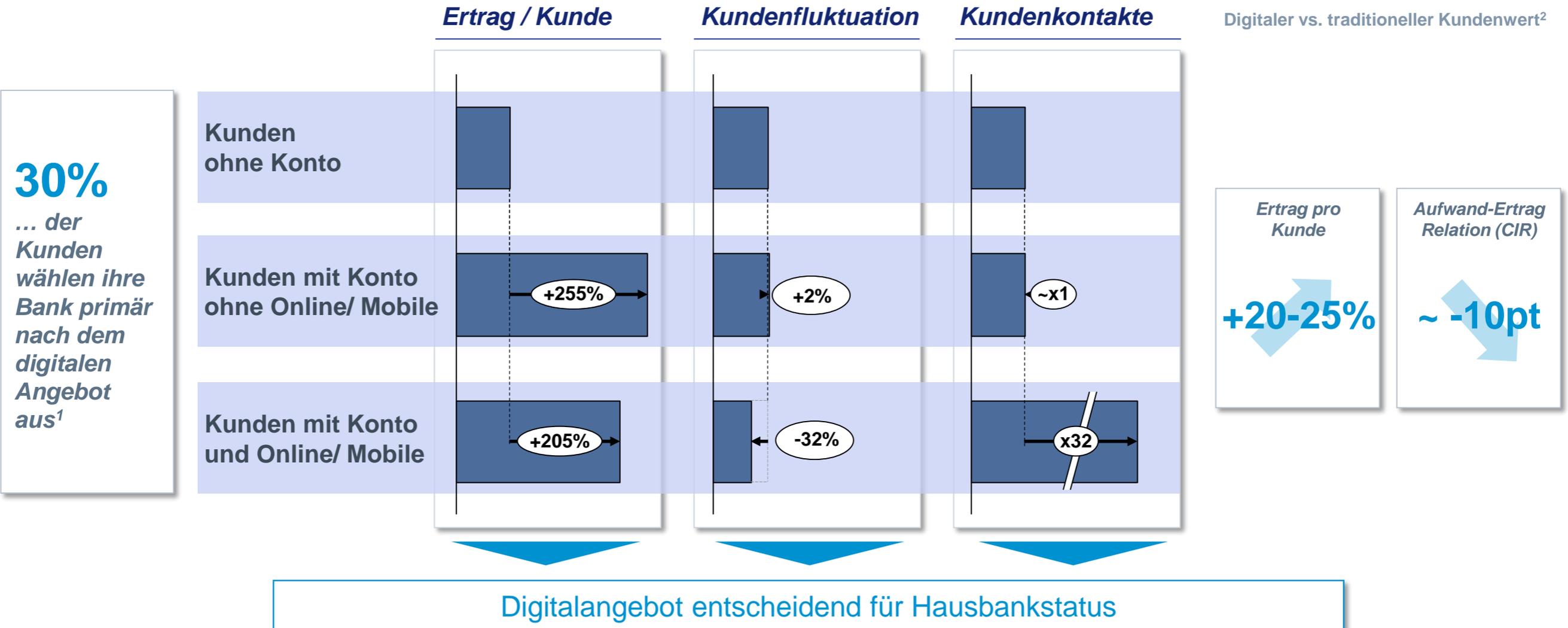
Digitalisierung entscheidet über geschäftlichen Erfolg – heute und noch viel mehr morgen



Neukunden

Bestandskunden [Deutsche Bank Marke]

Externe Marktforschung



30%

... der Kunden wählen ihre Bank primär nach dem digitalen Angebot aus¹

Deutsche Bank Mobile App – Transformation einer Banking App in ein erweiterungsfähiges Ökosystem



Etablierung der Plattform

2015 / 2016



Erweiterte Funktionen

2016 / 2017



ReUse, Synergien & neue Marken

2017 / 2018



Deutsche Bank Mobile für „alle“

2018 / 2019



DB Mobile „Store“ / Open Plattform Banking

2019



Whitelabel Versionen

2019 / 2020

1

Recap: „Für das Bankgeschäft der Zukunft: Die Digitalfabrik der Deutschen Bank“, 29.09.2016

2

Wir haben angekündigt und konsequent umgesetzt – Nutzung unserer digitalen Innovationen wächst mit hoher Dynamik

3

„Die Plattformökonomie ist der gewaltigste Umbruch für das Bankgeschäft“

4

Blick in die Werkstatt der Digital Factory

5

Digitale Strategie Private and Commercial Clients inkl. „Digitale Plattform“



© Phil Dera Christian Sewing auf dem ZEIT Wirtschaftsforum, 02.10.2018

**SIEHE
SEPARATE
UNTERLAGE**

Disruptive Technologien als „Game Changer“ – Insbesondere Artificial Intelligence & API / Open-Banking entscheidend im Banking



Klassische Industrie

Strategische (R)Evolution

Disruptive Technologie



“From car manufacturer to **mobility service provider**”

- Autonomes Fahren
- Elektromotor



“From energy producer to **utility service provider**”

- Erneuerbare Energie
- Energiespeicher



“From mechanical engineer to **engineering and construction as a service**”

- Internet der Dinge
- 3D-Druck



“From banks to **financial service provider** and beyond”

- **Artificial Intelligence**
- **API / Open-Banking**
- Blockchain

In letzten zwei Jahren Verschärfung disruptiver Trends und Beginn tektonischer Veränderungen in der Finanzdienstleistungsindustrie



Kunden-Trends

Verändertes Kundenverhalten – GAFAs setzen neue Maßstäbe für Kundenerwartungen

Technologische Trends

Neue Technologien – speziell API, Blockchain und Artificial Intelligence – treiben neue Geschäftsmodelle voran

Regulatorische Trends

Durch PSD2¹, müssen Banken Drittanbietern/ Non-Banks Zugänge zu Kundendaten freigeben – Hauptveränderungen sind AISP, PISP und CISP²

Tektonische Veränderungen in der Finanzdienstleistungsindustrie

- Neue Tech-Wettbewerber aus dem Nichtbankenbereich
- Revival der Bank-Assurance
- Vermögensverwalter werden zu “Frenemies”
- Banken mit “beyond banking” Angeboten

**Externe Studie: Plattformstrategie
Kernhebel für RoE > 10%³**

Zahlreiche, weitere Plattform basierte Geschäftsmodelle in den letzten zwei Jahren initiiert und umgesetzt



	Innovation (Auswahl)		Beschreibung	Live		
Advisory Banking/ Marktplatz	1	DB Versicherungs-Manager		Digitale Plattform für Verwaltung, Optimierung und Neuabschluss von Sachversicherungen	ab 2019	
	2	Postbank Business Assistent		Ein zeitsparender Assistent, der Geschäftskunden auch bei administrativen Tätigkeiten unterstützt	seit April 2017	
	3	Deutsche Bank BluePort		Digitale Plattform für Geschäftskunden und Firmenkunden mit Bank- & Nicht-Bank-Angeboten	seit Jul 2018	
	4	we.trade (blockchain-basiert)		JV von 12 (Bank-)Aktionären für Blockchainbasierte Handelsgeschäfte mit Zugang zu Trade Finance Produkten	seit Jul 2018	
	Beyond Banking Ecosystems / Partnerschaften	5	New Ecosystem / Bank-as-a-Service		Beyond Banking – Angebote Dritter (z.B. FinanzGuru) empowered by dbAPI und externes Developer-Portal	seit Jul 2017
		6	verimi		Industrieübergreifende Identitäts- und Payment-Plattform; Deutsche Bank einer der Kerninitiatoren	seit April 2018
+						
Infrastruktur		Glue		Middle-Layer-Konzept, u.a. Basis für API	seit Nov 2016	

Deutsche Bank VersicherungsManager gemeinsam mit Friendsurance im Bau weit fortgeschritten



KOOPERATION MIT INSURTECH

Deutsche Bank baut eigenen Versicherungsmakler auf

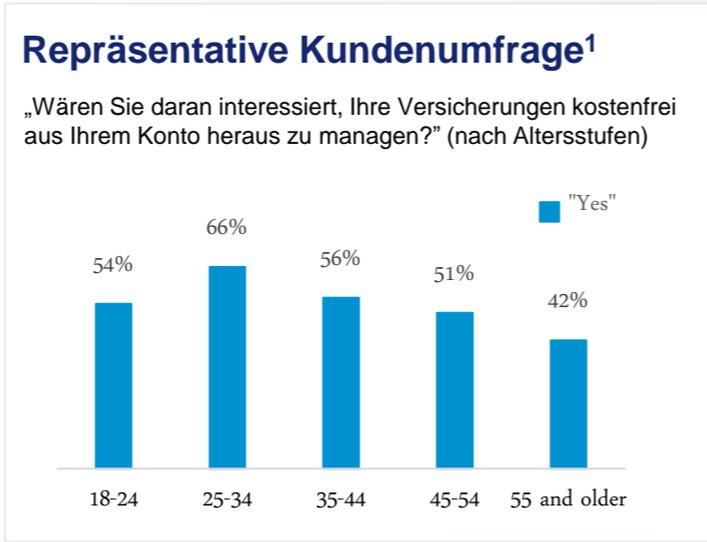
Handelsblatt, 16.01.2018

Deutschlands größtes Geldhaus will eine alte Idee wieder aufleben lassen: den Vertrieb von Versicherungsprodukten über Banken. Damit liegt sie im Trend. Die Grenzen zwischen Versicherern und Banken werden unschärfer.

Yasmin Oeman Christian Schnell

16.01.2018 - 14:00 Uhr • 20 x geteilt

Frankfurt, München. Banken und Versicherungen – das sind bislang getrennte Welten. Doch angesichts der chronischen Niedrigzinsen nähern sich diese beiden Welten seit einiger Zeit immer stärker an. Versicherer drängen stärker ins Kreditgeschäft – und Banken interessieren sich zunehmend für Versicherungen. Jüngstes Beispiel ist die Deutsche Bank: „Wir bauen einen eigenen digitalen Sachversicherungsmakler auf“, sagte Markus Pertlwieser, Digitalchef des Privatkundengeschäfts der Deutschen Bank, dem Handelsblatt. Betrieben werden soll dieser Onlinemakler von Friendsurance, einem jungen Technologieunternehmen aus dem Versicherungsbereich



Deutsche Bank VersicherungsManager - für die Verwaltung, den Neuabschluss und die Optimierung von Sachversicherungen

- **One Stop Shop:** Ermöglicht es Kunden Bank- und Versicherungsdienstleistungen aus einer Hand zu managen
- **Kundenfreundlich:** Einbindung in das Deutsche Bank Online/ Mobile Banking via Datenübernahme
- **Beratung und Optimierung:** Auf Basis von Kontotransaktionen mit Makler oder Auskunftsvollmacht; Highlight Features: Individuelle Gesamtbedarfsanalyse & kuratierte Policen Optimierung

Stärken Deutsche Bank

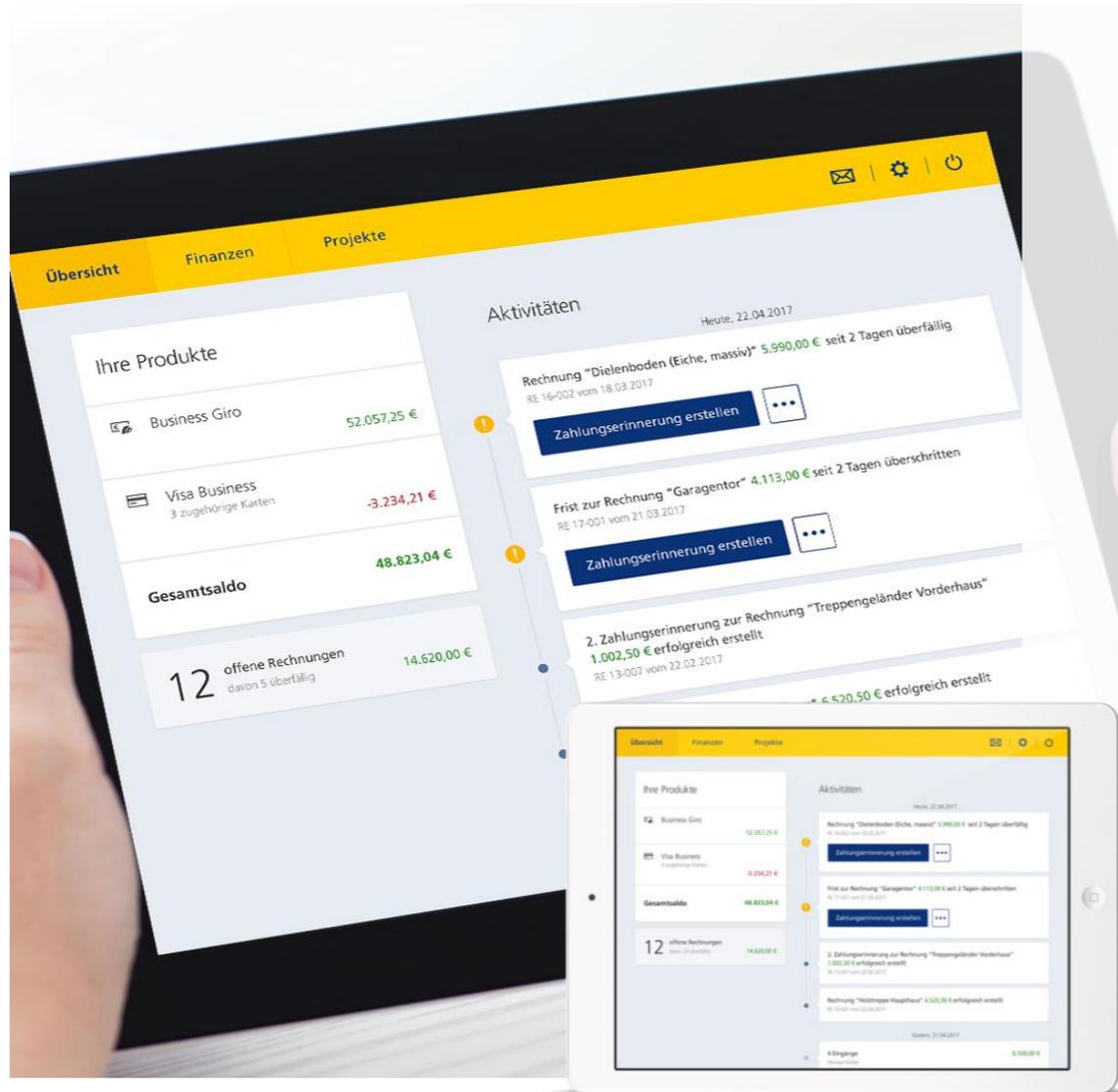
- Kundenzugang und Marke
- Online -/ Mobile-Banking ("Digitale Hausbank")

Stärken Friendsurance

- Versicherungs-Know-How
- Versicherungsplattform

Timing: Go-Live 2019

Postbank Business Assistent - Innovative Unterstützung kleiner Geschäftskunden mit Bank- und Nicht-Bank-Dienstleistungen



Digitalisierung für Handwerker, Selbstständige oder Freiberufler

- Erste Bank, die über die bisherigen Leistungen am deutschen Markt hinausgeht
- Online Banking, Aktivitäten Management, Korrespondenz für den mobilen Überblick über Finanzen und Projekte
- Dokumente ganz einfach erstellen: Für Angebote, Rechnungen und Mahnungen
- Mit E-POST-Service: Digitale Dokumente bequem aus der App als Brief versenden
- Automatische Verfolgung offener Rechnungen/ Zahlungsziele
- Intelligent verknüpft mit dem Online Banking

Deutsche Bank BluePort – Firmenkundenplattform mit Fokus auf Zahlungsverkehr, jederzeit und von überall



Cockpit



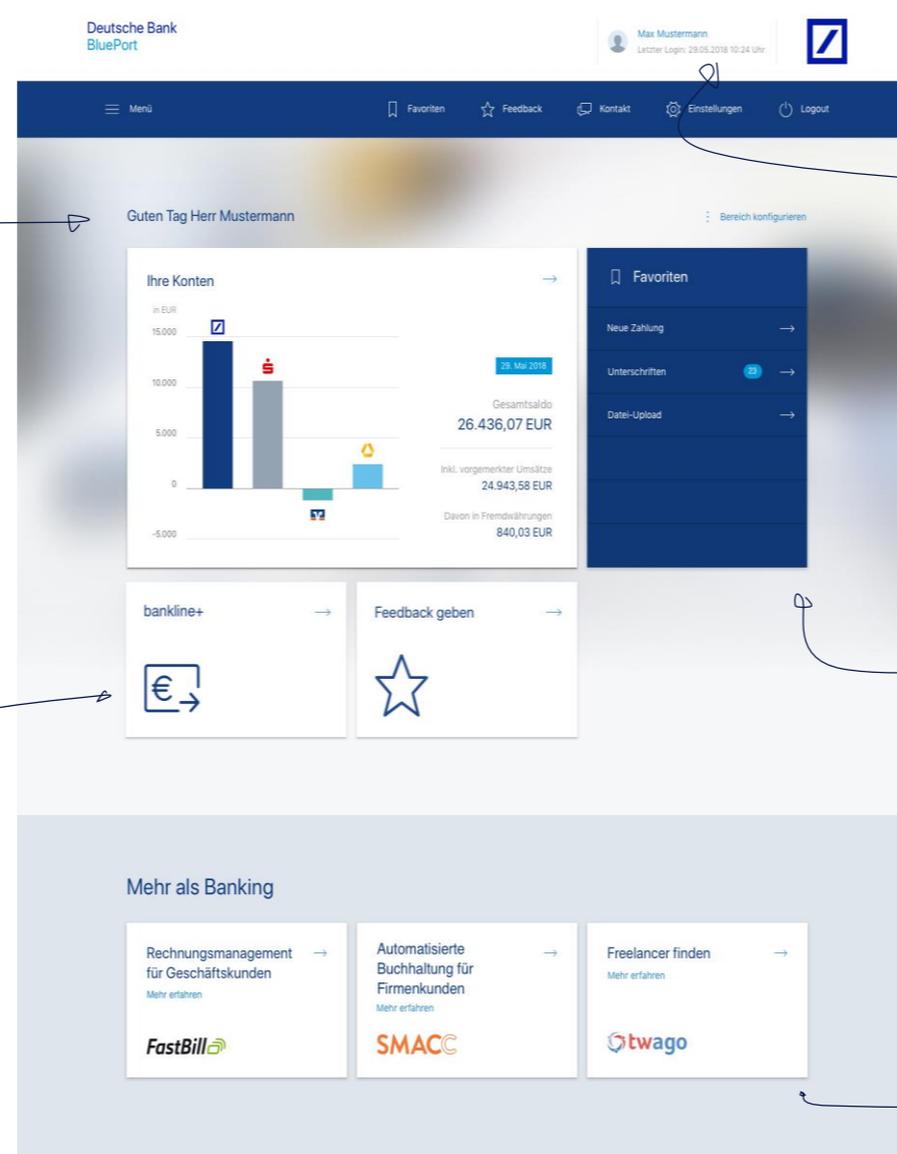
Ein Cockpit als „Übersicht“

bankline+

Multibank Zahlungen



Aggregation & Verwaltung von Bankkonten



Secure SSO



Sicheres Login mit Benutzernamen/Passwort & PhotoTAN

One Click and Responsiveness



Responsive Anwendung / Favoriten

Plattform

“Beyond Marktstart”

Mehr als Banking

we.trade – Deutsche Bank Mitglied eines Dach-Konsortiums zum Bau einer Blockchain-basierten Plattform² zur Vereinfachung des Außenhandels



Digitaler Marktplatz mit Zugang aller relevanten Parteien: Käufer, Verkäufer, Banken, Logistik



Einsatz von „Smart Contracts“ zur Abbildung und Nachverfolgung von Handelsgeschäften, auf Basis der Blockchain Technologie



Automatisierte Abwicklung in Echtzeit, durch eine Plattform, die von allen Parteien genutzt wird, z.B. Güternachverfolgung und automatische Auslösung von Zahlungen



Geltungsbereich: Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Norwegen, Schweiz, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich, Österreich, Griechenland

Datenbasierte Plattform-Geschäftsmodelle in Kooperation mit ausgewählten Dritten: New Ecosystem & Bank-as-a-Service auf Basis marktführender dbAPI

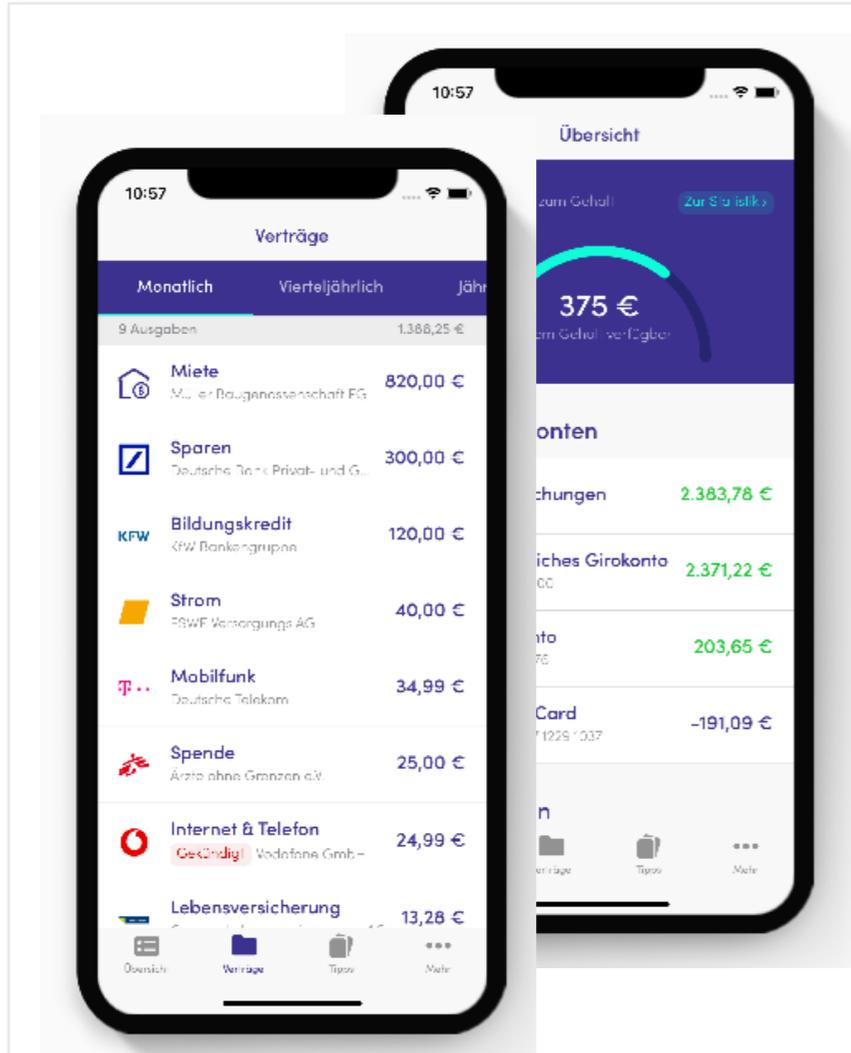


Entwicklung dbAPI seit 2016



dbAPI als Basis für neue Geschäftsmodelle





- Verwaltung aller Konten und Verträge in einer App
 - Frei verfügbares Einkommen
 - Strompreisvergleich
 - u.v.m.
- **~420 Tsd. Downloads** und **~260 Tsd. registrierte Nutzer**
- **~60% Konvertierung**, u.a. durch Branding „In Kooperation mit Deutsche Bank“
- Mehrwert für Deutsche Bank-Kunden durch dbAPI, u.a.:
 - 13 Monate Transaktionshistorie
 - Übermittlung Name + Anschrift als Basis für Kündigungen

Unsere neuen Lieblings-Apps Alle anzeigen



Finanzguru
Finanzen magisch einfach

ÖFFNEN



HomeCourt - The Basketball App
Sport

LADEN

In-App-Käufe



Kundenfeedback beweist Attraktivität von Beyond Banking Angeboten
an Schnittstellen mit klassischen Bankangeboten /-produkten

Deutsche Bank und Buhl machen auf Wunsch des Kunden die Erstellung der Steuerklärung „bequem“



„Buhl und Deutsche Bank verbinden das Bankkonto mit der Online-Steuererklärung“

(Medieninformation | Frankfurt am Main, 26.09.2018)



Marktstart: Anfang 2019

Vorteile:

:buhl

- Kooperation mit Buhl als marktführendem Anbieter im Bereich digitaler Lösungen für die Einkommensteuer
- Mitnahme ausgewählter Daten durch Nutzung der dbAPI für die Steuererklärung:
 - 13 Monate Transaktionshistorie
 - Übermittlung von Stammdaten wie Namen, Geburtsdatum, Adresse
 - Steuer-Identifikationsnummer
- Aufbereitung der Daten durch Buhl zur Nutzung dieser in der digitalen Steuererklärung

Einziger Beyond Banking Service für Deutsche Bank Kunden durch Kopplung der führenden Buhl Steuersoftware via dbAPI mit dem Bankkonto der Deutschen Bank

Digitale Identitätsplattform entscheidend für Industrie und Gesellschaft 4.0 – verimi als einziger Schlüssel für unser Recht auf inform. Selbstbestimmung



USA

Deutschland / Europa

Asien

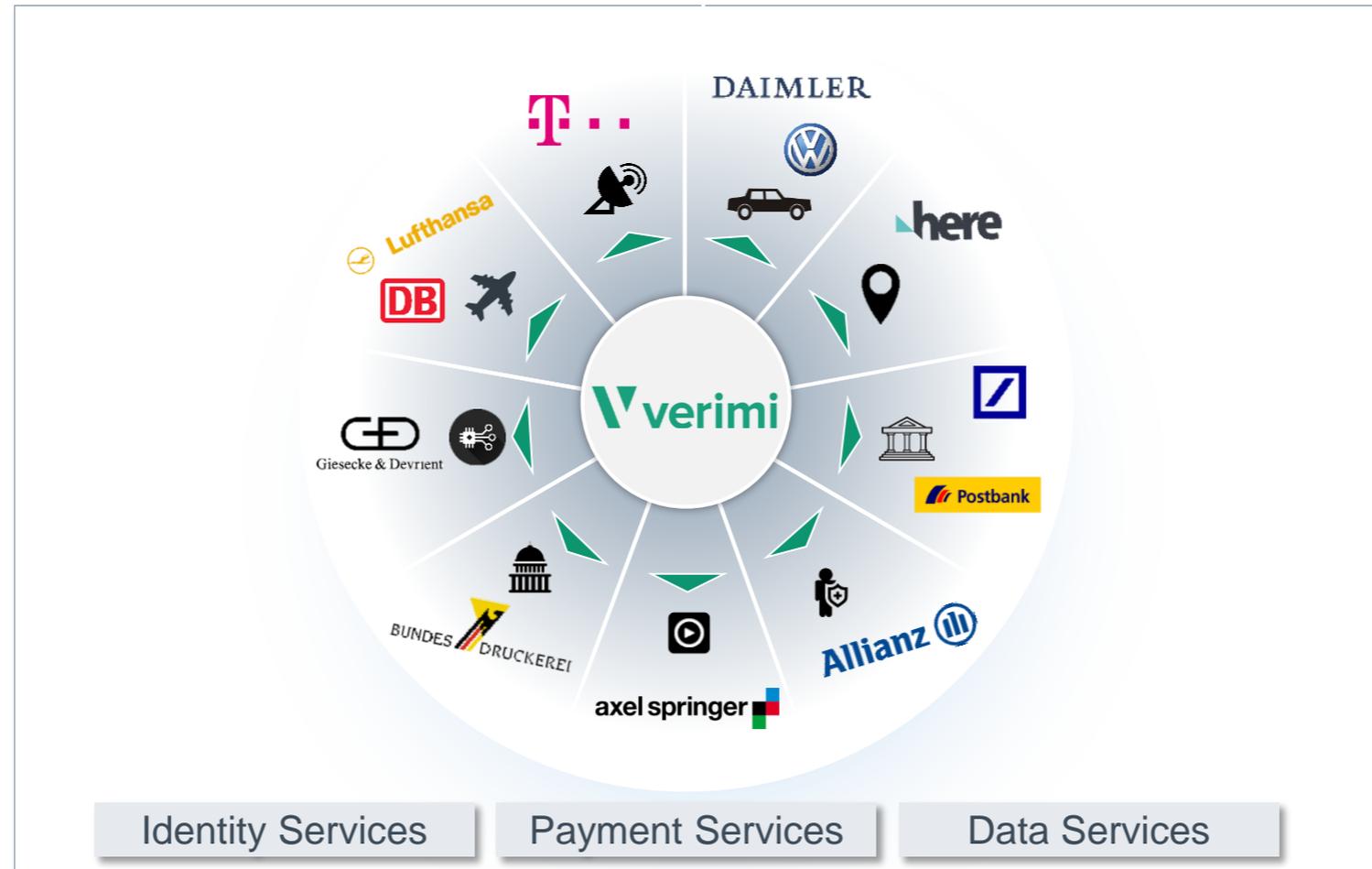
Internationale Hyperplattform-Player nutzen elektronische Identitäten zur Markterschließung und nutzen dabei Skaleneffekte

Google

amazon

f

Apple



Plattform-Player aus Fernost weisen mittlerweile eine enorme Größe auf und weiten sich zunehmend nach Europa aus

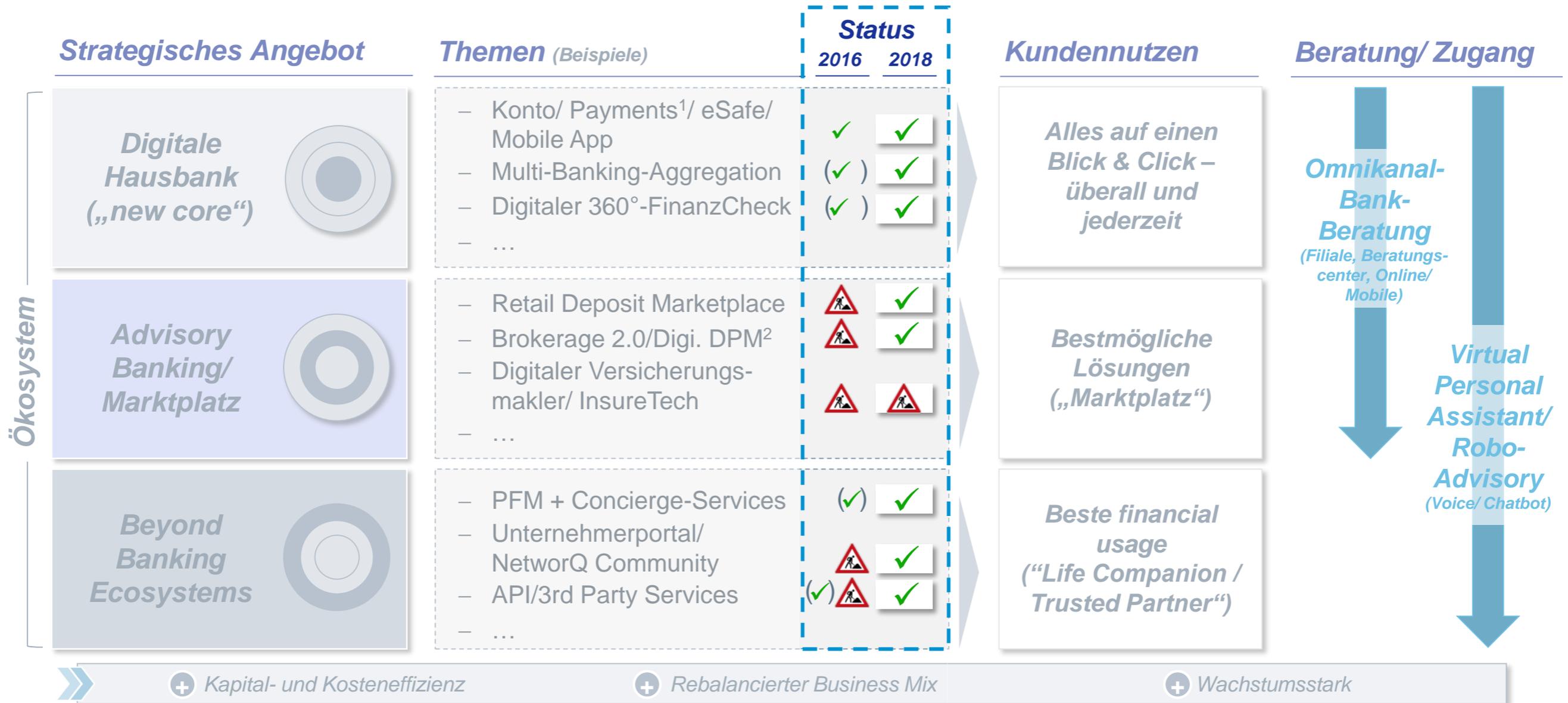
Alibaba Group

Baidu 百度

Tencent 腾讯



Erste marktdifferenzierte Schritte haben wir auf dem Weg zum Plattform-Banking erfolgreich gemeistert...



...und das MIT bestätigt in Ihrem Whitepaper unseren Weg



MIT Whitepaper



Zitate zu erforderlichen Plattformfähigkeiten

“Data aggregation incl. ability to initiate transaction for different accounts” (page 12)

“Retail deposit market place” (page 12)

“Automated financial planning service” (RoBo advisor) (page 13)

“Insurance recommendation service” (page 13)

“Tax solutions” (page 13)

“Beyond banking offering” (page 13) (e.g. contract management, invoicing)

“Authentication solution” (page 14)

“It is crucial for the financial industry to POSITION itself correctly to become a PLATFORM BUSINESS in the coming years and to EXPAND ITS ECOSYSTEM, generate value, and avoid becoming a UTILITY SERVICE PROVIDER“

Deutsche Bank Angebot (Beispiel)

– Multi-Bank Aggregation



– ZinsMarkt



– ROBIN



– Deutsche Bank VersicherungsManager



– Digitale Steuerunterstützung



– Finanzguru



– verimi



Deutsche Bank und Massachusetts Institute of Technology verstärken ihre Zusammenarbeit in der Forschung

