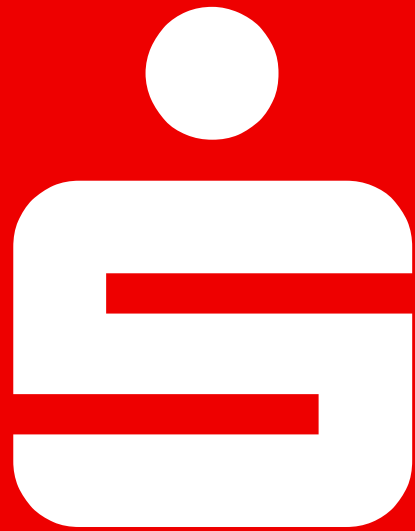




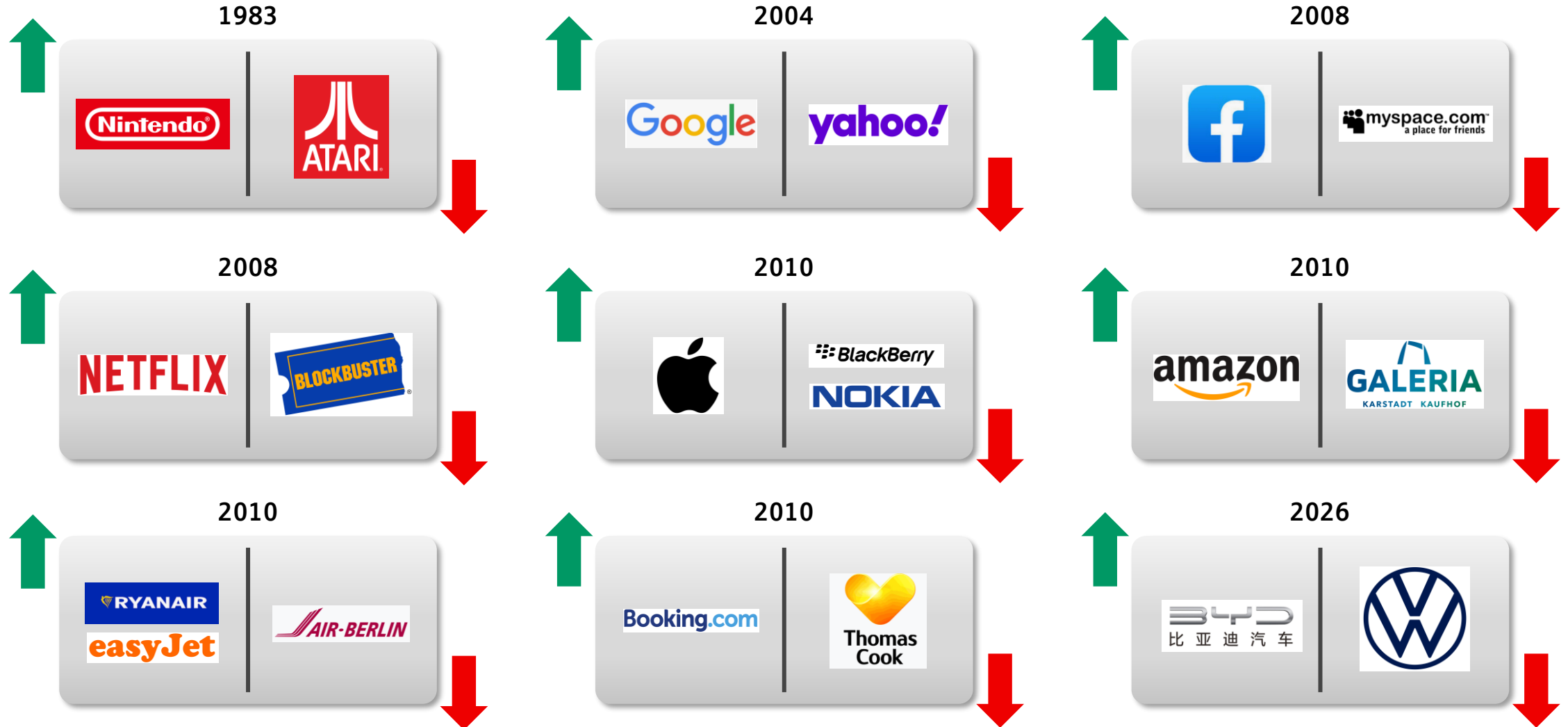
Die Sparkasse
Bremen

Vom Produktanbieter zum Problemlöser? oder Von der Filiale zur Fossile?

Heidelberger Erfolgsimpulse
Pranjal Kothari | 15. Oktober 2026



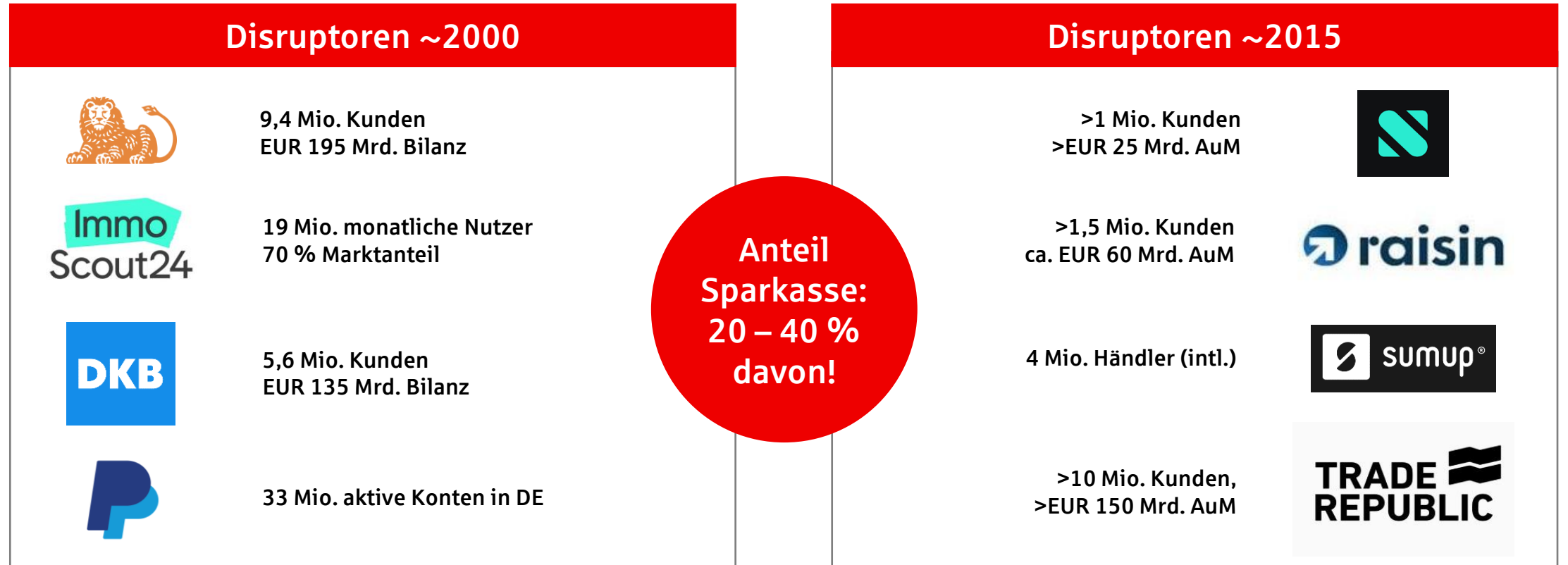
Regelmäßige Disruption von Platzhirschen in allen Branchen



Die Finanzbranche bleibt von dieser Entwicklung ebenfalls nicht verschont: > 1000 Startups alleine in Deutschland



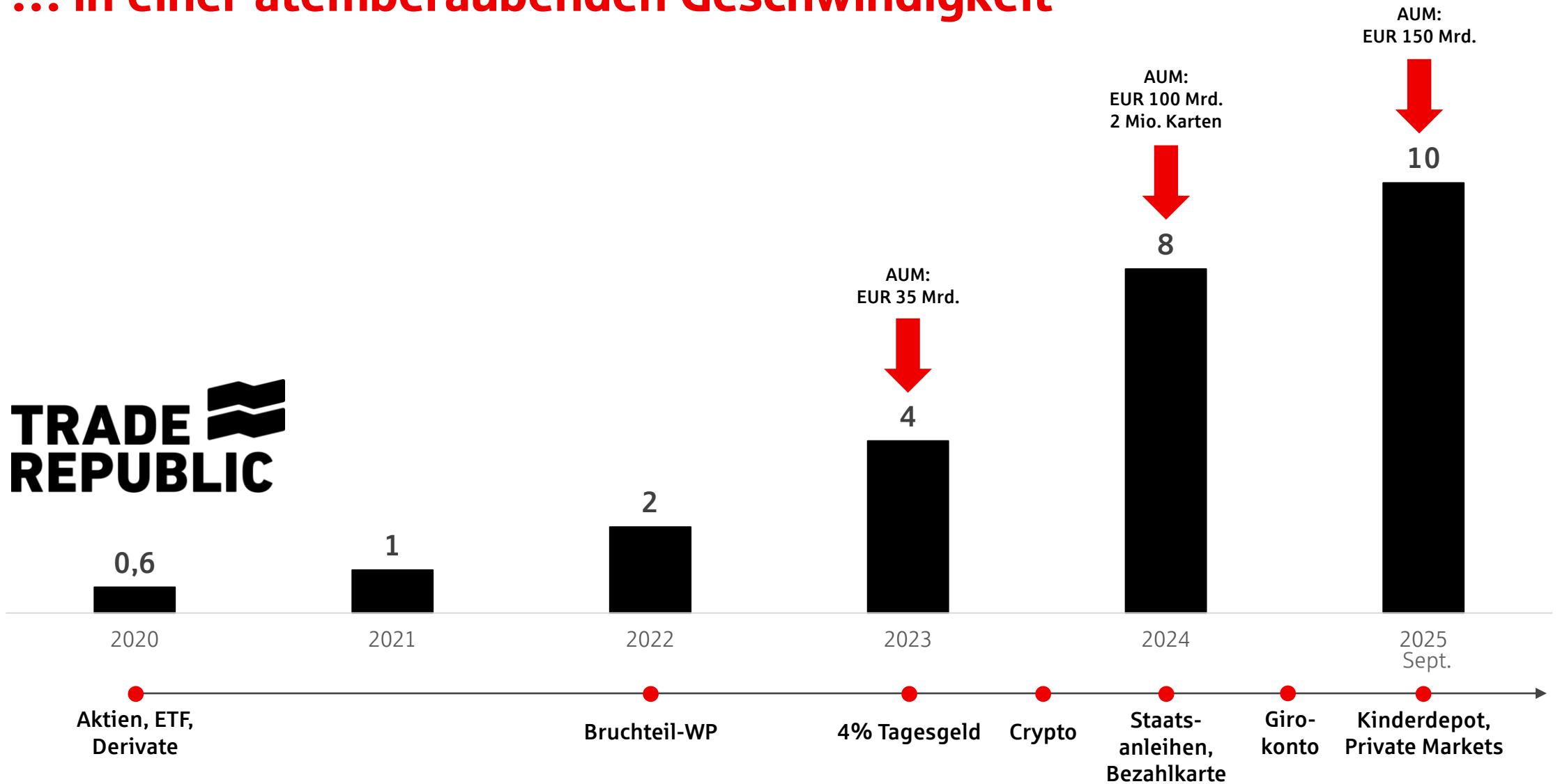
Die Gewinner-StartUps mutieren zusehends zu Marktführern...



Who's next 2030?



... in einer atemberaubenden Geschwindigkeit



Können Regionalbanken überhaupt noch mithalten?

AuxMoney vergibt in 2025 mehr Neu-Kredite als die Bilanzsumme der Median-Sparkasse

(Neue Kredite 1. HJ EUR 1,4 Mrd.,
prog. 2025 >EUR 3 Mrd.)

Trade Republic wächst jedes Jahr um eine HASPA

(AuM 2023 EUR 35 Mrd.,
2024 EUR 100 Mrd.,
Sep. 2025 EUR 150 Mrd.)

Revolut gewinnt in 2025 so viele Kund:innen wie 8 Ø-Sparkassen in 200 Jahren

(Kundenwachstum in DE
100.000 pro Monat)

NeoBroker fressen in 2025 zwei Ø-Sparkassen auf

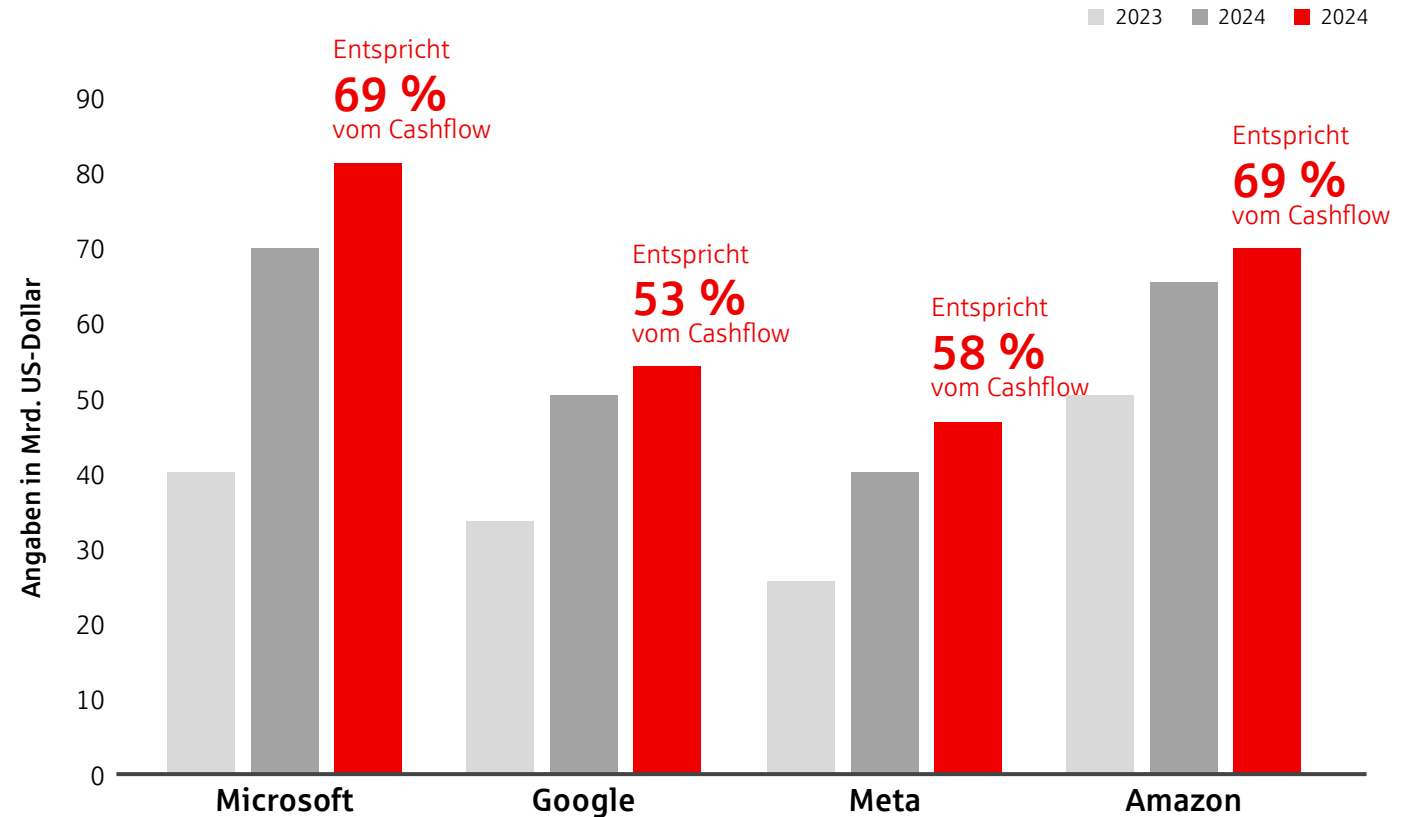
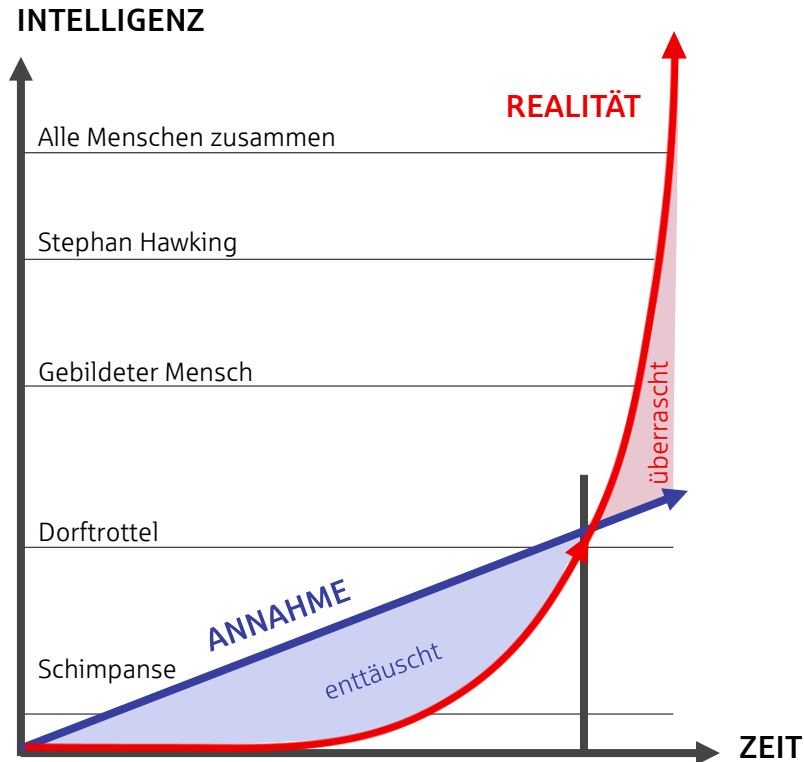
(Laut DSGVO Mittelabflüsse aller
Sparkassen an Neobroker in
2025 prog. EUR 8,4 Mrd.)

Es ist nicht nur der Wettbewerb: Die KI Welle wird zu einem Tsunami

Investitionen stiegen
in 2025 weiter an

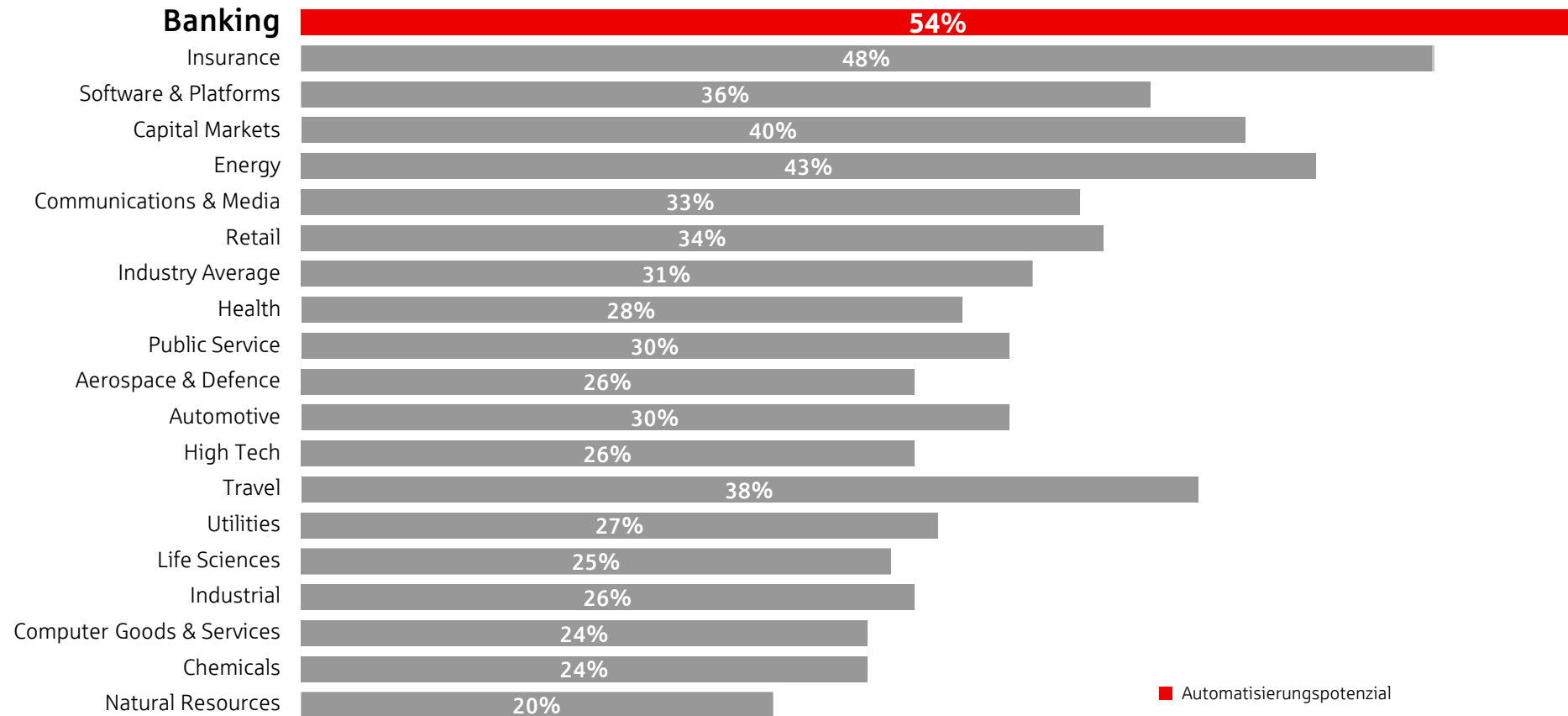
Von der Enttäuschungs- in die
Überraschungsphase?

Die vier großen Bigtechs wetten drauf und
investieren mehr als die Hälfte ihres operativen Cashflows in die KI



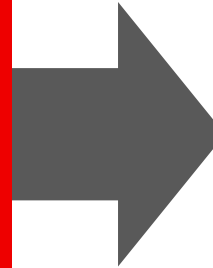
Quelle: Based on Tim Urban | Bloomberg, Union Investment

Über 50 % der Aufgaben im Banking könnten in 5 Jahren durch die KI automatisiert werden: Sowohl Chance als auch Risiko



Chance: Regionalbanken können Kosten- und Geschwindigkeitsnachteil ausgleichen
Risiko: Nachteile werden noch extremer wenn wir nicht konsequent investieren

- **Vor Ort** für unsere Kund:innen da
- Beziehung durch **langjährige Zusammenarbeit**
- Vertrauen durch **Beratungsqualität, Nähe und Beziehung**



ZUKUNFT

- Nähe durch **24/7 Erreichbarkeit**
- Beziehung und **emotionale Bindung (private Kenntnisse)**
- Vertrauen durch **immer verfügbare Beratung, mit besten Produkten zu günstigsten Preisen**

Der künstliche Mitarbeitende?

- Kund:innen empfinden in Blind-Tests **KI-Beratende qualitativ besser UND empathischer**
- **Erste KI-Payment-Agents** mit automatisierter Transaktionsauslösung **in DE bereits live**
- Verschärfung durch EUDI-Wallet ab 2027: **Rechtliche Legitimation nur mit Handywallet**
- Die **ersten Banking-Apps bereits direkt per LLM** angebunden (Scalable, Qonto)

Gefahr für uns: Die KI hat

- **besseres Verständnis der Bedürfnisse**
- **bessere Beratungsqualität und Neutralität**
- **günstigere Preise bei 24/7 Erreichbarkeit**
- **sofortige Durchführung inkl. Legitimation**



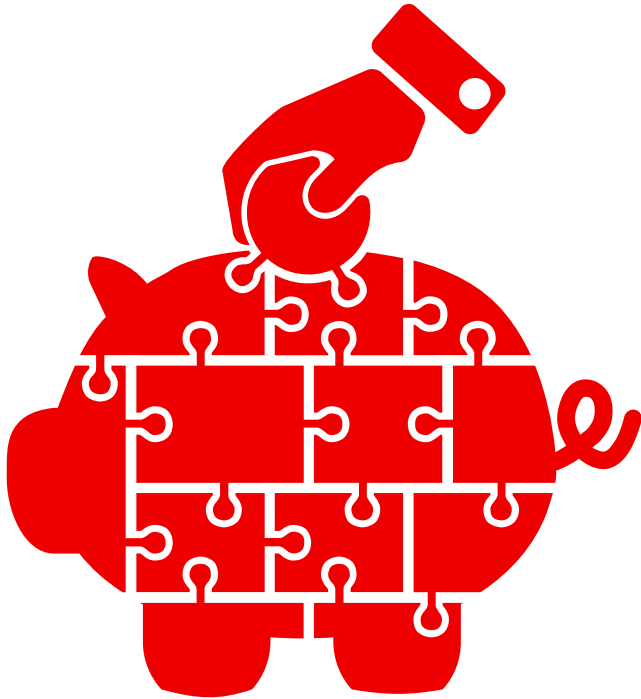
KERNFRAGE DER ZUKUNFT:

Wie bleiben wir relevant?

– oder –

Wer braucht die Sparkasse noch?

Unsere DNA liefert weiterhin die Erfolgsfaktoren der Zukunft



Kundennutzen stiften



Verständnis

für unsere Kunden, deren Lebenssituationen und Probleme



Vertrauen

bei den Kunden durch konsequente Lösungen für deren Probleme



Vernetzung

mit Kunden über alle Kanäle sowie der Kunden miteinander

...genauso erfolgskritisch ist eine neue Kultur

MUT!



Schnelligkeit

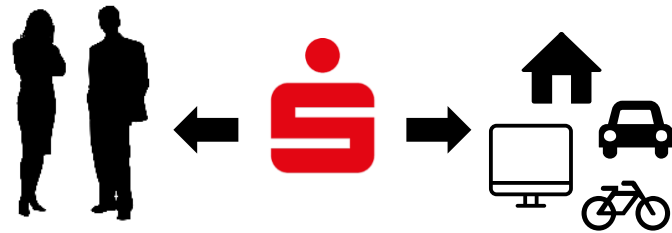
Konsequenz

Fehlertoleranz

Unsere Strategie

1

Problemlöser für Kund:innen



Ganzheitliche,
bedarfsorientierte
Angebote statt nur
Bankprodukte

2

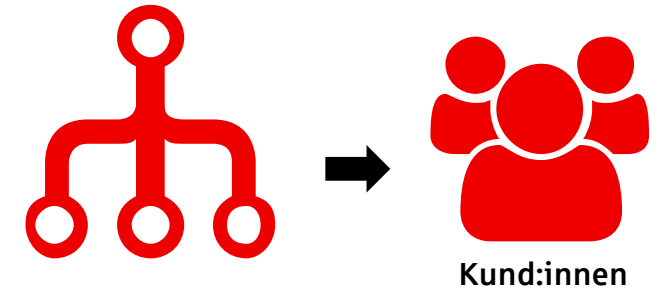
Community
PK und FK



Ökosystem /
Netzwerk der Stadt für
Privat- und Firmenkunden

3

Ausrichtung auf
Kundennutzen



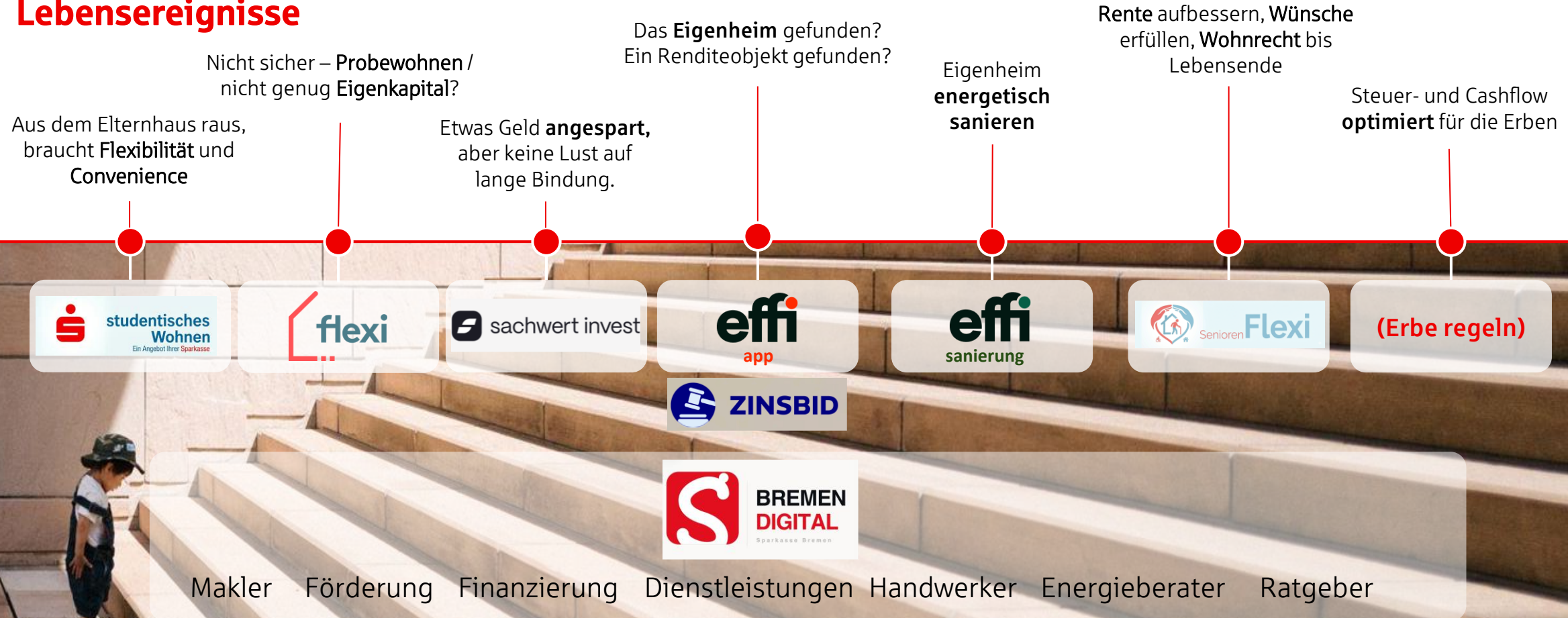
Die Organisation agil
auf den Kundennutzen
ausrichten

4

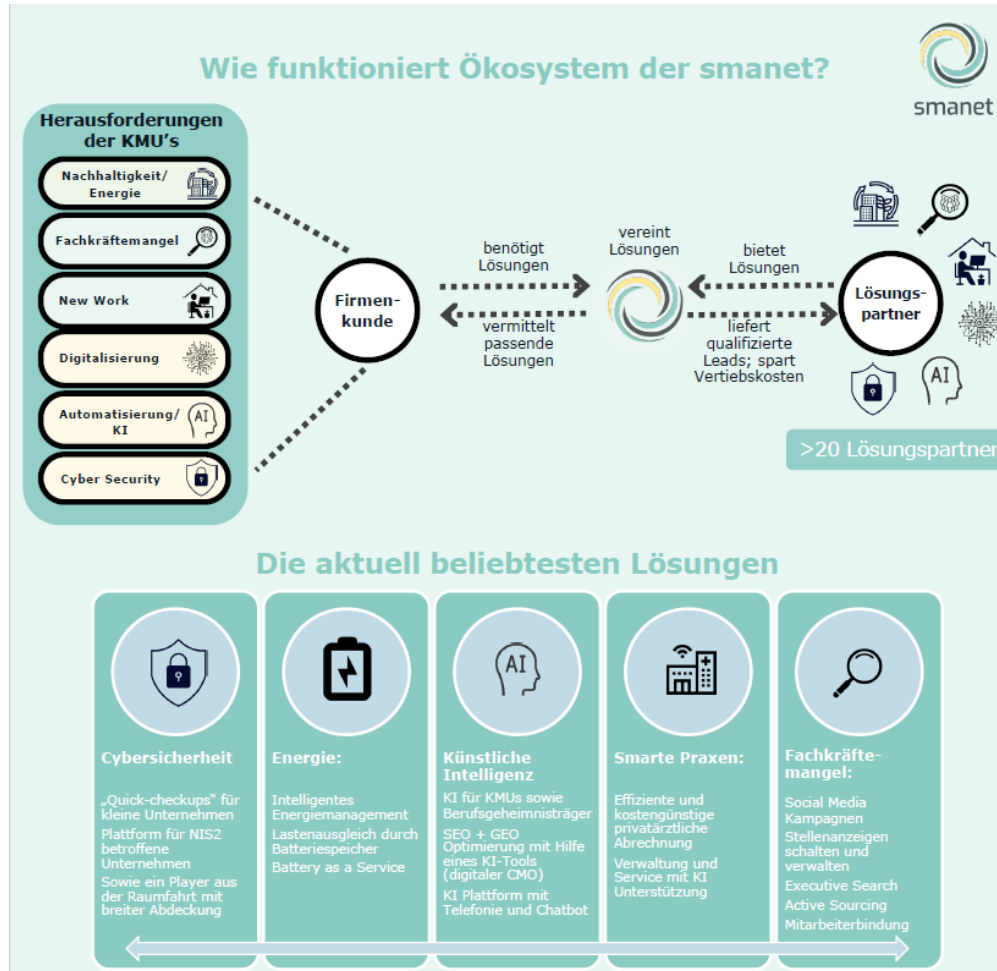
Eine konsequente und rigorose Digitalisierung und KI Einsatz

#Wohnen in Bremen: Wir sind in jeder Lebenssituation mit der richtigen Lösung für unsere Kund:innen da...

Lebensereignisse



Auch für unsere Geschäftskunden, für Erbschaftsfälle und...



Die Sparkasse Bremen hilft über das Bankprodukt hinaus:

- Kundinnen und Kunden digital durch den ganzen **Erbfall** begleiten
- Bei der eigenen **Nachlassplanung** mit einem Testamentsgenerator, Sparkasse als Vollstrecker

Es entstehen neue Geschäftsansätze in der Gruppe:

- Immobilien** aus Erbfällen werden an die Sparkasse Immobilien Bremen weitergeleitet.
- Einbindung im Private Banking
- Einbindung der sparkasseneigenen oder -nahen Stiftungen

Neue Netzwerke schaffen: Campus Space und Stadtteilfilialen



Netzwerkorganisation: Arbeiten ohne Hierarchien

**Kundeninteresse als einziger
Treiber: ohne Silos, Politik,
Bürokratie**

**Abschaffen von Hierarchien
und Führungskräfte**

**Enorme Freiheit für die MA
(aber auch die
Verantwortlichkeit!),
Entscheidungen zu treffen**

**Erfüllende, sinnstiftende
Arbeit für Jede(n)**

**Es ist nicht notwendig,
sich zu verändern:
Überleben ist nicht verpflichtend.**

W. Edwards Deming

Sparkasse Bremen:

Wir machen seit 1825 unsere Kunden erfolgreich



Rund **1.300**

Mitarbeitende

Rund **100**
Auszubildende



Die Nr. 1

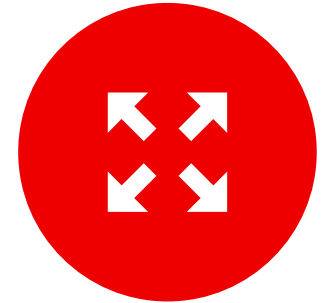
Der Mittelstandsfinanzierer
in der Region

Rund **60** Standorte



15 Mrd. €

Bilanzsumme



Rund **700**

Mitglieder