

# (BRAND)BESCHLEUNIGER DES WANDELS? WIE DIE PANDEMIE DAS FIRMENKUNDENGESCHÄFT FORMT

‘The long-run’ – Tektonische Verschiebungen im Firmenkundengeschäft

## ‘Firmenkundengeschäft 1.0’

- Zentrale Bedeutung des Kredits
- ‘Lend to play’/ ‘Ticket to the dance’
- Nie erfüllter Hoffnungswert ‘Cross Selling’
- ‘Unsere Differenzierung sind unsere starken Kundenbeziehungen’

## ‘Corporate and transaction banking’

- Digitaler Aufbruch
- Umkehr des Kreditwürdigkeitsgefälles
- Transaction over liquidity
- Sinkende Bedeutung des zentralen Treasurys
- Abnehmende Werthaltigkeit des Produktes

## Post-covid Hypothese: Sector-Archie

- Pandemie-Auswirkungen rücken die Bedeutung der Sektorzugehörigkeit in den Vordergrund
- Sector solutions als möglicher Relevanzanker für Banken aber Monetarisierung schwierig
- ‚Zwischen-Kredit-Boom‘/ Förderprogramme/ NPLs
- Herausforderung Zombie-Firmen
- Angebotslandschaft wird bunter, aber Spreu vs. Weizen