

ambserra

We go beyond! - Wie Banken bei Mitgliedern, Kunden und in den Regionen relevant bleiben

Forum Markt
Juni 2026

Ohne Evolution und
Transformation verpassen wir
das Zeitfenster, um die
Weichen für die Zukunft zu
stellen.

Denn...

BANKING HAT SICH
BEREITS
VERÄNDERT.



Kunden erwarten heute Banking, das so einfach funktioniert wie ihr Smartphone.

N26

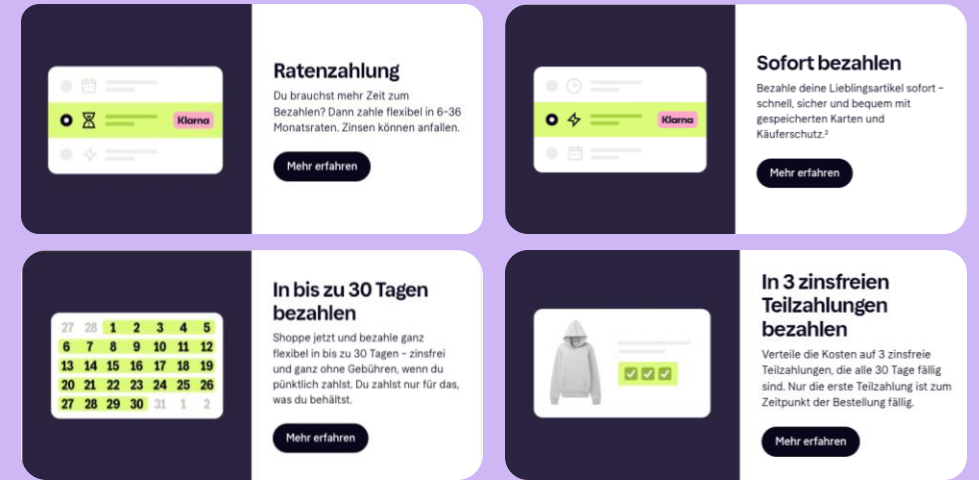


Revolut



Sie erwarten, dass sie ein Konto in wenigen Minuten eröffnen, direkt bezahlen und einen Kredit mit 3 Klicks aufnehmen können.

Klarna



Ratenzahlung
Du brauchst mehr Zeit zum Bezahlen? Dann zahle flexibel in 6-36 Monatsraten. Zinsen können anfallen.
[Mehr erfahren](#)

Sofort bezahlen
Bezahle deine Lieblingsartikel sofort - schnell, sicher und bequem mit gespeicherten Karten und Käuferschutz.²
[Mehr erfahren](#)

In bis zu 30 Tagen bezahlen
Shoppe jetzt und bezahle ganz flexibel in bis zu 30 Tagen - zinsfrei und ganz ohne Gebühren, wenn du pünktlich zahlst. Du zahlst nur für das, was du behältst.
[Mehr erfahren](#)

In 3 zinsfreien Teilzahlungen bezahlen
Verteile die Kosten auf 3 zinsfreie Teilzahlungen, die alle 30 Tage fällig sind. Nur die erste Teilzahlung ist zum Zeitpunkt der Bestellung fällig.
[Mehr erfahren](#)

ING

✓ **Einfacher Kontowechsel**
Kontowechsel in 10 Minuten: mit dem digitalen [Kontowechselservice](#)

N26

N26 Kredit

Beantrage einen Sofortkredit direkt in der N26 App - ganz ohne Papierkram.



Und das genau zum richtigen Zeitpunkt - wenn der Bedarf entsteht – und integriert.



Autokauf-Plattform

Finanzierung direkt beim Händler abschließen



E-Commerce Checkout

Ratenkauf ohne Weiterleitung zur Bank



Immobilienportal

Hypothek direkt im Inserat beantragen



Reisebuchung

Versicherung im Buchungsprozess abschließen



„Klarna, Affirm, Afterpay: How ‘Buy Now Pay Later’ Built a New Culture of Consumption“ (NYT)

A background image showing a crowd of people, mostly young adults, holding and using their smartphones. The image is slightly blurred, emphasizing the digital nature of the scene. A semi-transparent dark grey rectangular box is positioned on the left side of the image, containing white text.

BANKING & PAYMENT SIND
CONVENIENT.

SCHNELL,
SOFORT,
DIGITAL.

Wer nur Finanzprodukte anbietet,
wird austauschbar –
und für Kundinnen und Kunden
weniger relevant.

Wir müssen mehr bieten.

Wir müssen im Alltag der
Menschen präsent sein und ihr
Leben vereinfachen.

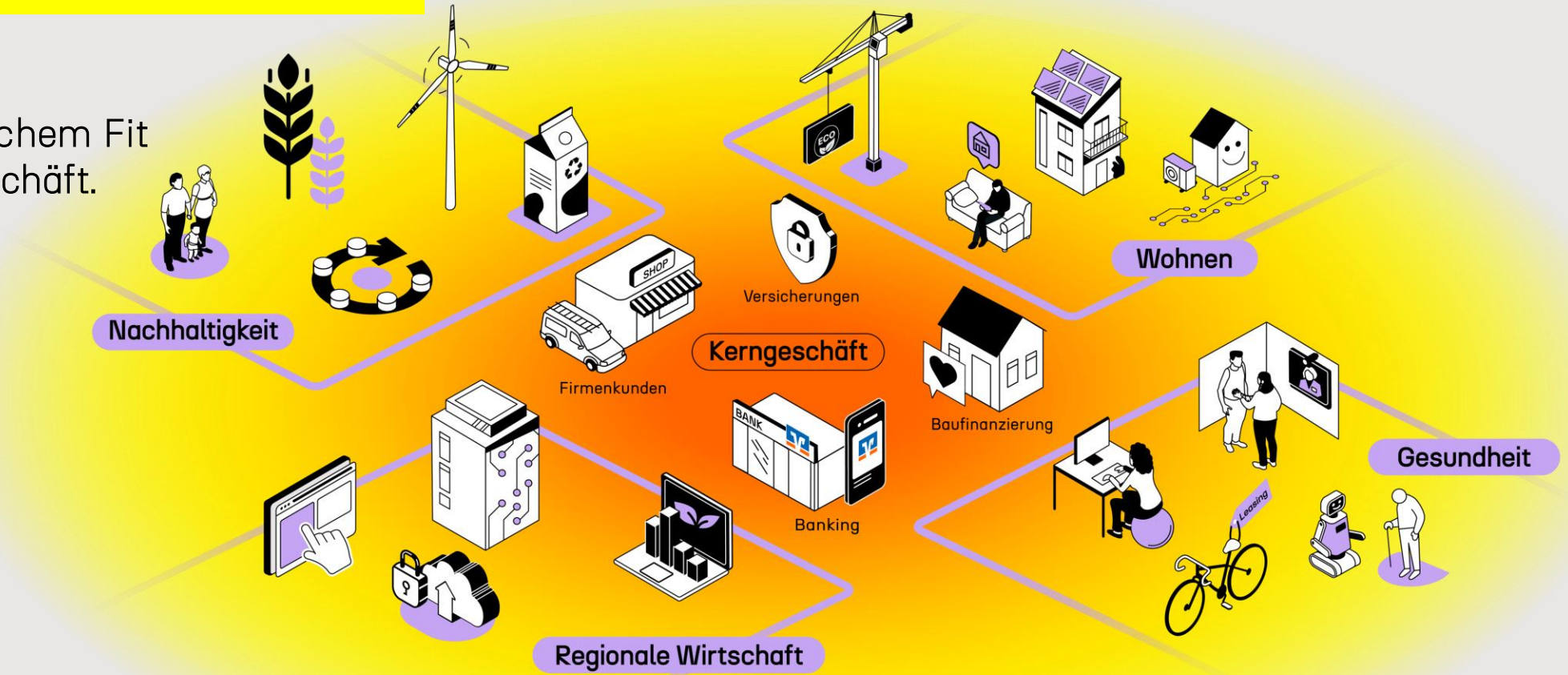


**amberra ist das Venturing Studio
der genossenschaftlichen FinanzGruppe.**

Wir bauen neue Kundenbeziehungen
für die Genossenschaftsbanken.
Mit Lösungen für das ganze Leben.

Wir fokussieren uns auf vier Lebenswelten

Mit strategischem Fit
zum Kerngeschäft.



Wir arbeiten in drei Venturing-Feldern

We invest
Wir investieren
in Startups



Venture Capital

We build
Wir bauen
eigene Startups



Venture Building

We partner
Wir kooperieren
mit Startups



Venture Clienting

UNSER PORTFOLIO



UNSER PORTFOLIO

Deep Dive



Soziale Nachhaltigkeit



Wohnen Nachhaltigkeit Reg. Wirtschaft



Gesundheit



Nachhaltigkeit Regionale Wirtschaft

Deep Dive



Wohnen Nachhaltigkeit



Wohnen Nachhaltigkeit

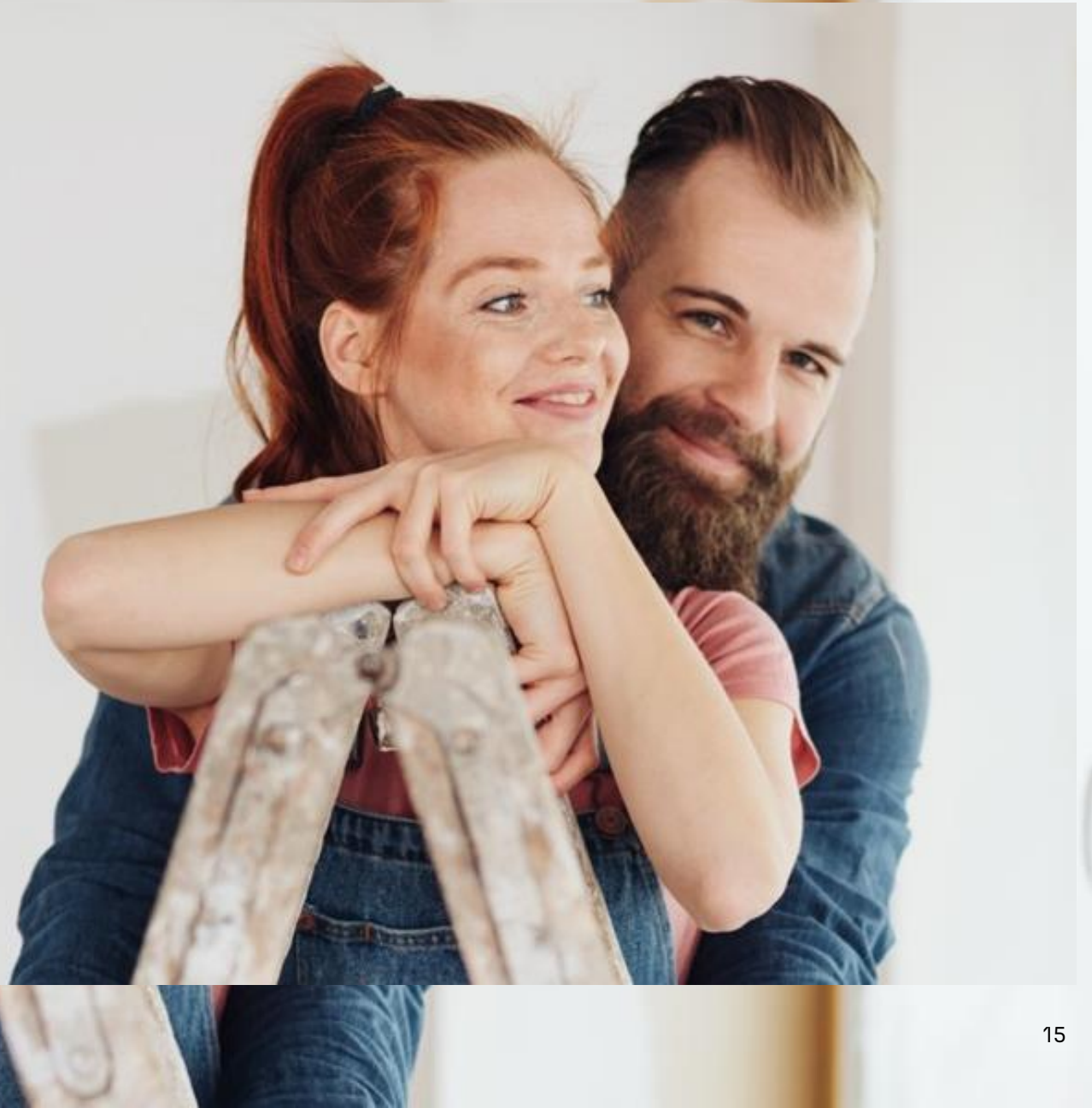


Gesundheit

PORTFOLIO DEEP DIVE

Impleco

Implementing Ecosystems



Impleco

Digitales Ökosystem für Bauen & Wohnen

Herausforderungen

- Angebote zu Bauen & Wohnen sind zerstreut.
- Kein zentraler digitaler Anlaufpunkt für Nutzer.
- Banken nutzen Potenzial in Baufinanzierung und Services nicht voll.

Lösung

- Wohnglück.de: Immobilien-Plattform mit ergänzendem Content & Services
- PIA: Persönliche Immobilien-Assistentin (White Label Lösung)
- Begleitung über den gesamten Lebenszyklus des Wohnens
- Ein Startup der GFG

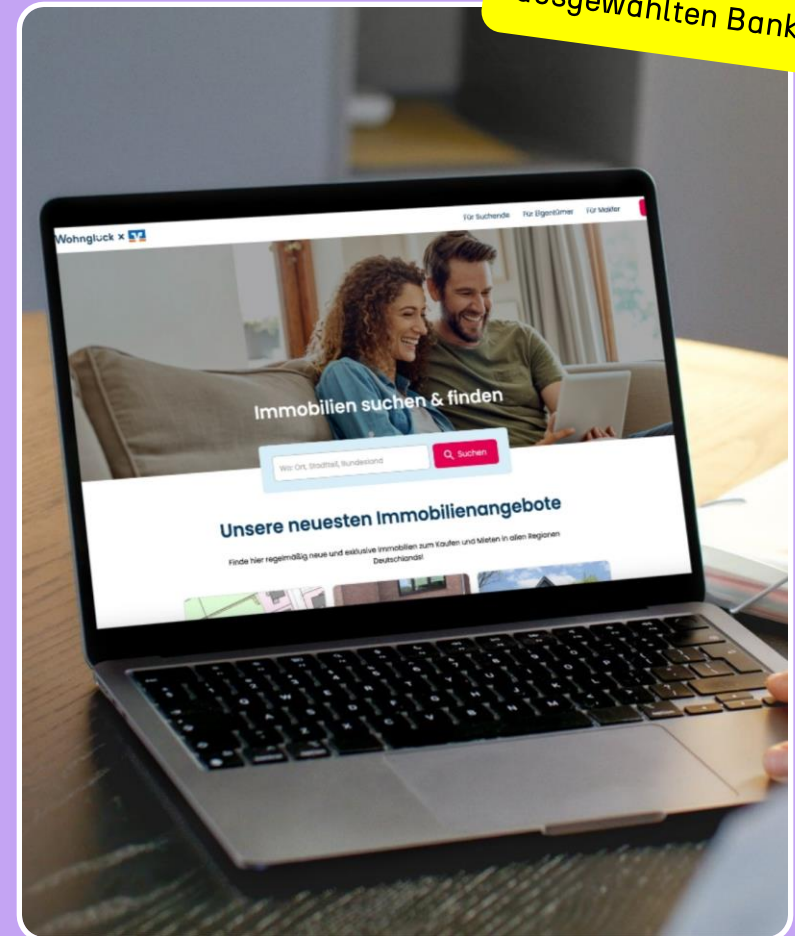
Mehrwert Mitglieder/Kunden

- Zentraler digitaler Anlaufpunkt für alles rund um Bauen & Wohnen (Zeitersparnis, weniger Komplexität)
- Durchgängige Begleitung: von Immobiliensuche über Finanzierung bis Modernisierung und Services.
- Zugang zu geprüften Partnern und Lösungen im Verbund mit einer vertrauten Bank.

Mehrwert Bank

- Strategische Positionierung im Bereich Wohnen
- Neue Kundenschnittstellen entlang der Customer Journey
- Entwicklung eines Ökosystems im Bereich Bauen & Wohnen

In Pilotierung mit
ausgewählten Banken



LillianCare 

LillianCare

Hybride, hausärztliche Versorgung

In Pilotierung mit
ausgewählten Banken

Herausforderungen

- Hausärztemangel, besonders in ländlichen Regionen: 5.000 Praxen für Allgemeinmedizin sind bereits heute unbesetzt, bis 2035 über 11.000.
- 36% aller Hausärzte sind 60+.
- Viele Ärzt:innen scheuen sich vor Niederlassung auf dem Land

Lösung

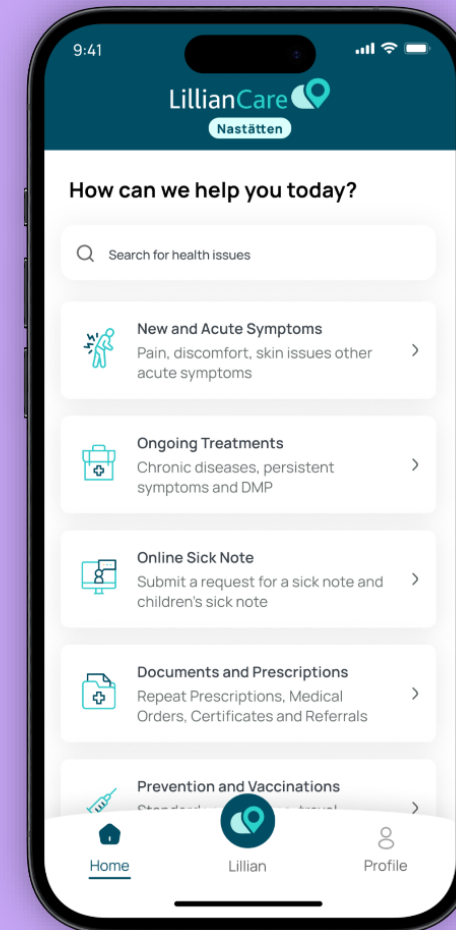
- Aufbau hybrid organisierter Allgemeinarztpraxen mit Dreiklang aus Physician Assistants/Nurses, Technologie und Ärzt:innen.
- Kombination aus Vor-Ort-Behandlung und Telemedizin

Mehrwert Mitglieder/Kunden

- Wohnortnahe, kontinuierliche hausärztliche Versorgung auch in bisher unterversorgten Regionen.
- Schnellere Termine und strukturierte Versorgung
- Mehr Kontaktwege: Vor-Ort-Termin, Video-Sprechstunde, App-Kommunikation

Mehrwert Bank

- Zugang zu einem skalierbaren Geschäftsmodell mit planbaren Einnahmeströmen
- Positionierung als Partner für „Healthtech/Impact Investing“ mit messbarem gesellschaftlichem Nutzen





mykori



mykori

Digitales Spenden- und Fördermanagement

Herausforderungen

- Förder- und Spendenmanagement in Banken läuft oft über Excel, E-Mails und Insellösungen, ist fehleranfällig und schwer nachvollziehbar
- Hoher administrativer Aufwand
- Fehlende Transparenz erschwert Reporting und die Wirkungsmessung des sozialen Engagements

Lösung

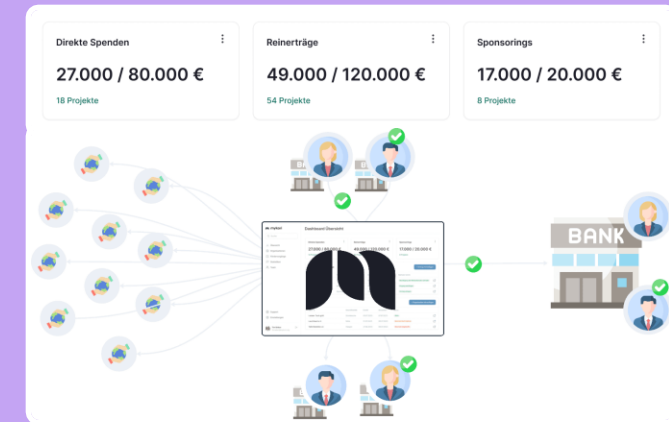
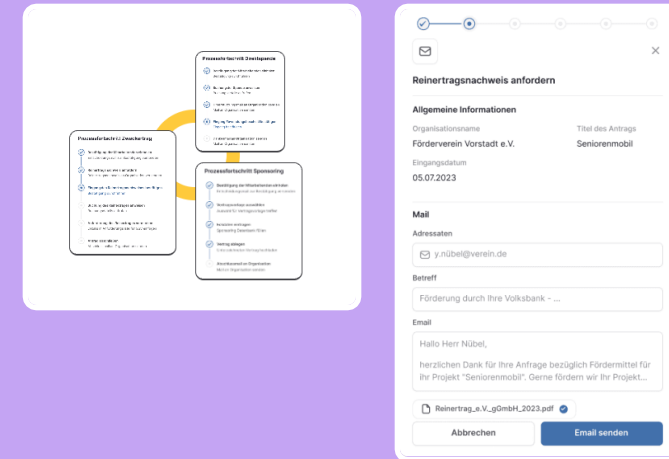
- Zentrales, digitales Tool, das alle Fördermaßnahmen in einem Dashboard abbildet.
- End-to-end-Prozessabbildung: vom Antragseingang bis zur Entscheidung, Dokumentation und Reporting.
- Anpassbare Workflows und Rollenmodelle, inkl. Automationen und klaren Vertretungsregelungen

Mehrwert Mitglieder/Kunden

- Banken reduzieren Bearbeitungsaufwand deutlich und gewinnen Zeit für echten Kontakt zu Vereinen und regionale PR.
- Jede Entscheidung ist revisionssicher dokumentiert, Wissen bleibt im System und ist auch bei Personalwechsel sofort verfügbar.

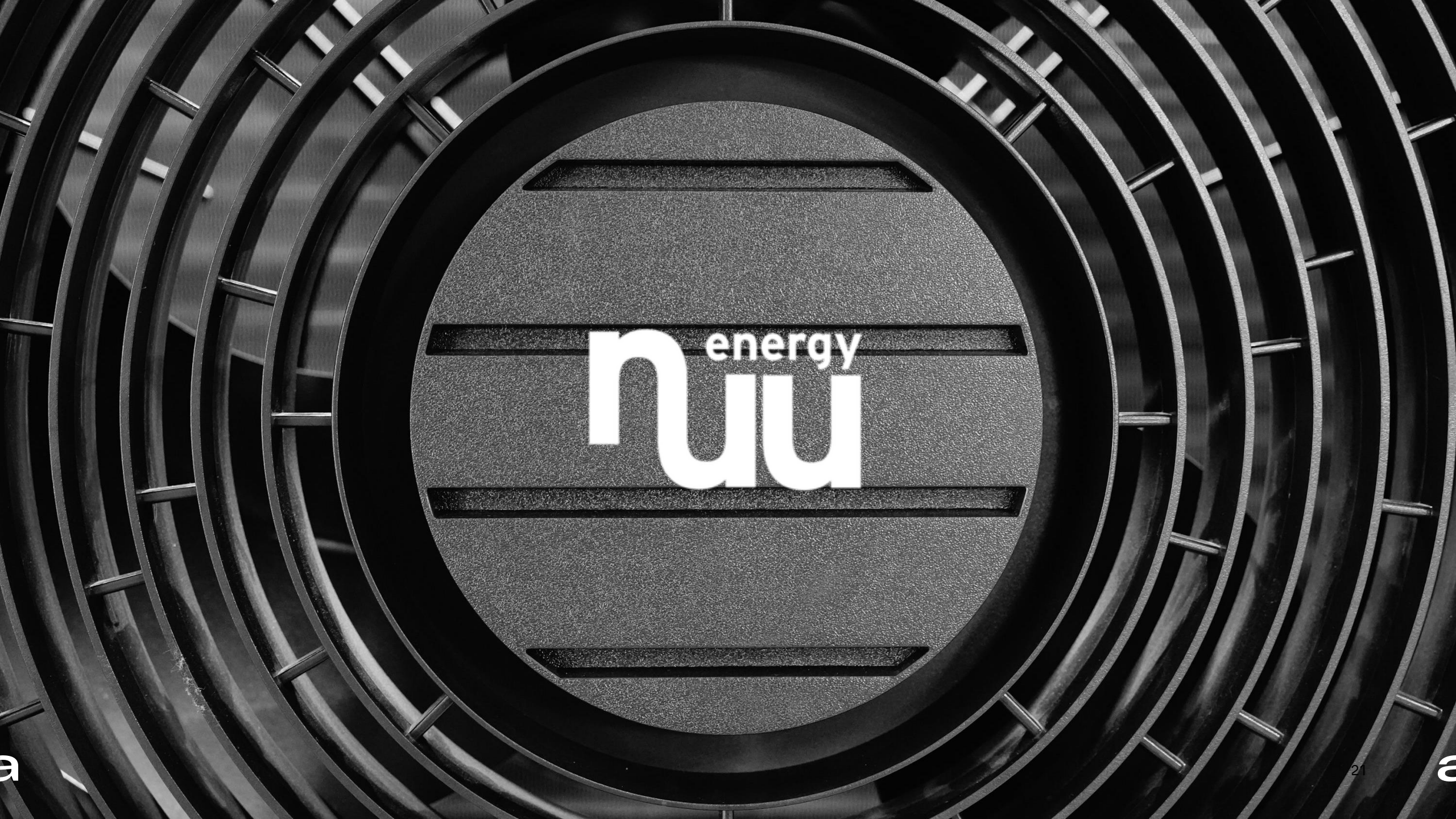
Mehrwert Bank

- Stärkt die Rolle der Bank als zentraler Partner für regionales Engagement und ESG-Themen, sichtbar nach innen und außen.
- Erhöht Effizienz und Governance im Fördergeschäft, reduziert Prozess- und Reputationsrisiken und schafft belastbare Datenbasis fürs Reporting

The bottom section shows two screenshots of the mykori interface:

- Left Screenshot:** A process flow diagram titled 'Prozess der Förderanträge' (Funding application process). It details steps from 'Antrag einreichen' to 'Förderung' and includes a 'Prozess der Spenden' (Donation process) section.
- Right Screenshot:** A 'Reinertragsnachweis anfordern' (Request proof of net income) form. It includes fields for 'Allgemeine Informationen' (General information), 'Mail' (Email), and 'Adressaten' (Addressees). The form is for 'Förderung durch Ihre Volksbank' (Funding by your Volksbank).



energy
nwu

nuuEnergy

Effiziente Wärmepumpeninstallation

In Pilotierung mit ausgewählten Banken

Herausforderungen

- Hoher Bedarf an Wärmepumpen, aber Umstieg ist komplex
- Fachkräftemangel und überlastete Betriebe führen zu langen Wartezeiten, Qualitätsproblemen und intransparenten Angeboten.
- Hausbesitzer:innen wünschen einen verlässlichen Ansprechpartner

Lösung

- Regionaler Meister-Heizungsbetrieb für Planung, Installation und Wartung von Wärmepumpen
- Kombination aus digitaler Vorprüfung, Heizlastberechnung und individueller Systemplanung für jedes Gebäude.
- Vollbegleitung inkl. Fördermittel-Check, Antragstellung, Bauleitung, Inbetriebnahme und Service vor Ort.

Mehrwert Kundschaft

- Sicherer, qualitativ hochwertiger Umstieg auf Wärmepumpe mit einem festen regionalen Ansprechpartner.
- Mehr Wirtschaftlichkeit durch optimale Technik und maximale Nutzung der staatlichen Förderung.
- Deutlich geringerer CO₂-Ausstoß und zukunftssichere Heizlösung für Neu- und Bestandsgebäude.

Mehrwert Bank

- Konkrete Anknüpfungspunkte für Bau-, Modernisierungs- und Förderkredite im privaten Wohnimmobilienbestand der Bankkunden.
- Stärkung der Rolle der Bank in der regionalen Wärmewende
- Grüne Finanzierungsprodukten zur Positionierung





Gardia



Gardia

Smartes Notrufarmband

In Pilotierung mit
ausgewählten Banken

Herausforderungen

- Stürze und Notfälle älterer Menschen werden oft zu spät bemerkt, besonders bei alleinlebenden Senioren
- Hausnotrufsysteme sind ortsgebunden und werden nicht konsequent getragen.
- Angehörige wünschen Sicherheit und Transparenz ohne Überwachung ihrer Eltern / Großeltern

Lösung

- Mobiles Notrufarmband mit eigener eSIM mit GPS im Notfall
- KI-basierte Sturzerkennung plus Notfallknopf, die automatisch Notfallkontakte und/oder eine 24/7-Notrufzentrale alarmiert.
- My-Gardia-App inkl. Notfallchat, Sprachverbindung und medizinischer Daten für alle Beteiligten

Mehrwert Mitglieder/Kunden

- Mehr Sicherheit und Selbstständigkeit im Alter durch schnelle Hilfe im Notfall, ohne Smartphone und ohne technisches Vorwissen.
- Entlastung und Beruhigung für Angehörige
- Hohe Akzeptanz, weil das Armband modern aussieht, einfach bedienbar ist und zuverlässig getragen wird.

Mehrwert Bank

- Erweiterung des Leistungsangebots für Bestandskund:innen im gehobenen Alter durch ein Sicherheitsprodukt
- Stärkung der Rolle als lebensbegleitender Partner der Familie: Bank bietet nicht nur Finanz-, sondern auch Sicherheits- und Versorgungsservices über Kooperationsmodelle an.





ubiMaster

ubiMaster

Digitale Lernunterstützung

Herausforderungen

- Viele Schüler haben keinen bezahlbaren, flexiblen Zugang zu qualifizierter Nachhilfe
- Eltern sind zeitlich und finanziell belastet
- Schulen können individuelle Förderung oft nicht abdecken.

Lösung

- ubiMaster bietet eine Flatrate-Online-Nachhilfe per App mit geprüften Tutor:innen, on-demand per Chat oder Video, sieben Tage die Woche, ohne Terminbuchung.

Mehrwert Mitglieder/Kunden

- Unbegrenzte Lernunterstützung in Kernfächern, schnelle Verbindung zu Lehrkräften innerhalb weniger Minuten, orts- und zeitunabhängig.
- Kostenfrei oder stark vergünstigt, wenn über Bankkonto oder Partnerprodukt genutzt, was gegenüber klassischer Nachhilfe deutlich Geld spart.

Mehrwert Bank

- Steigerung der Attraktivität von Jugend- und Girokonten als „Ankerprodukt“ durch ein starkes Bildungsbenefit
- Kundenbindung und -neugewinnung bei jungen Zielgruppen, Imagegewinn als sozial engagierte, bildungsnahe Bank und zusätzliches Cross-Selling-Potenzial.



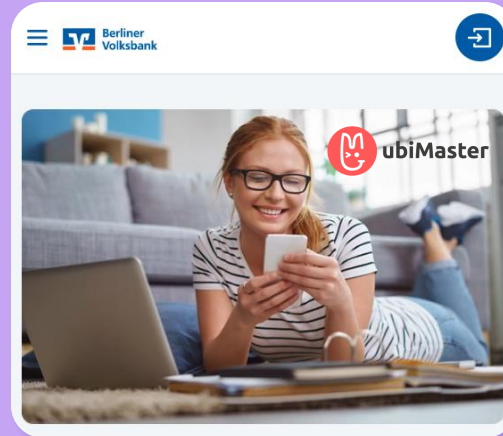
Mit ubiMaster junge Kunden gewinnen & binden

KUNDEN ANSPRECHEN



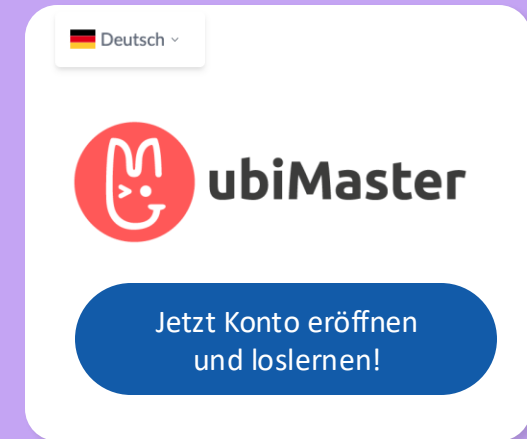
Digital über die #webBank, Social-Media, Online-Banking-Kampagnen oder alternativ per Brief und in der Beratung.

KUNDEN INFORMIEREN



Einfach die bestehende #webBank-Seite zum Angebot von ubiMaster in Kombination mit Ihren Jugendkonten einbinden.

KUNDEN GEWINNEN



Kontoeröffnung und anschließende Weiterleitung zu ubiMaster, um die digitale Lernunterstützung zu nutzen.

Messbare Erfolge erzielen

Bis zu

50%

mehr Abschlüsse von Jugendkonten

„Um neue Kunden zu gewinnen, gibt es kein besseres Produkt als ubiMaster.“

Andreas Pentenrieder, Prokurist Vertriebsmanagement
Raiffeisenbank Isar-Loisachtal eG

Über

500.000

Jugendliche deutschlandweit nutzen das Angebot.

Über

140

Genossenschaftsbanken setzen ubiMaster schon jetzt erfolgreich ein.

Die nächsten Schritte zu ubiMaster

Step 01

Kontakt zu ubimaster aufnehmen – Ansprechpartner ist Steffen Krotsch, GF von ubiMaster



Steffen.krotsch@ubimaster.de

Step 02

Vertragsschließung auf Basis des Rahmenvertrags mit dem Genoverband

Step 03

Werbemittel, Webinaraufzeichnungen und weitere Infos sind im VR-WORKS zu finden

Step 04

Integration in das Angebotsportfolio



Vom einfachen Konto, zum Lebensbegleiter junger Menschen

-  KERNGESCHÄFT
-  NEAR BANKING
-  BEYOND BANKING



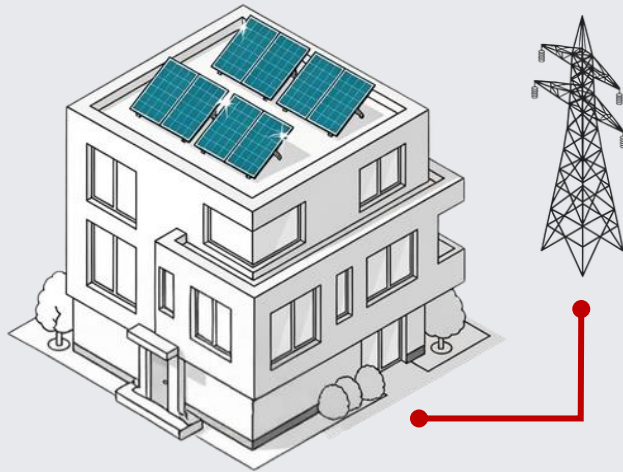


Weniger als 1% aller deutschen Mehrfamilienhäuser verfügen über eine PV-Anlage auf dem Dach, wodurch die vorhandene Sonnenenergie verpufft.



Mit Mieterstrom kann die Sonnenenergie genutzt werden – das Modell ist jedoch komplex.

Volleinspeisung lohnt nicht.



EEG-Förderung ~10 ct/kWh

Mieterstrom lohnt sich, ...



Stromverkauf an Mieter ~25 ct/kWh

... ist jedoch komplex.



Operative
Komplexität



Regulatorische
Komplexität



Wir machen *Mieterstrom einfach und digital*. Damit befähigen wir Immobilien-eigentümer, grünen PV-Strom vom Dach an Ihre Mieter zu verkaufen.

Als Full-Service-Anbieter setzen wir *Mieterstrom-Projekte* vollständig um.

1. Planung & Angebot
2. Projektierung & Umsetzung
3. Betrieb & Abrechnung



Mieterstrom ist ein *Win-Win-Win-Win-Win*.



Vermieter



Mieter



Klima



Netze



Gesellschaft



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

x

stroya.

stroya.

stroya stärkt die GFG und schafft *messbare Mehrwerte* für alle Partner.

GFG-Fit

Gemeinschaft

Lokal

Nachhaltig



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

X

stroya.

Partner-Fit

Neukunden

Wachstum

Loyalität

stroya.

So funktioniert stroya *gemeinsam mit den Banken in der Region.*

Die GFG Bank als ...

Eigenbestand

Zusatzrendite bei Eigenimmobilien

Immobilienwert erhöhen

Mietertreue steigern

Kundenmehrwert

Mehrwerte für Kunden erzeugen

Private Banking erschließen

Finanzierungsanlässe generieren

Strategische Partnerschaft

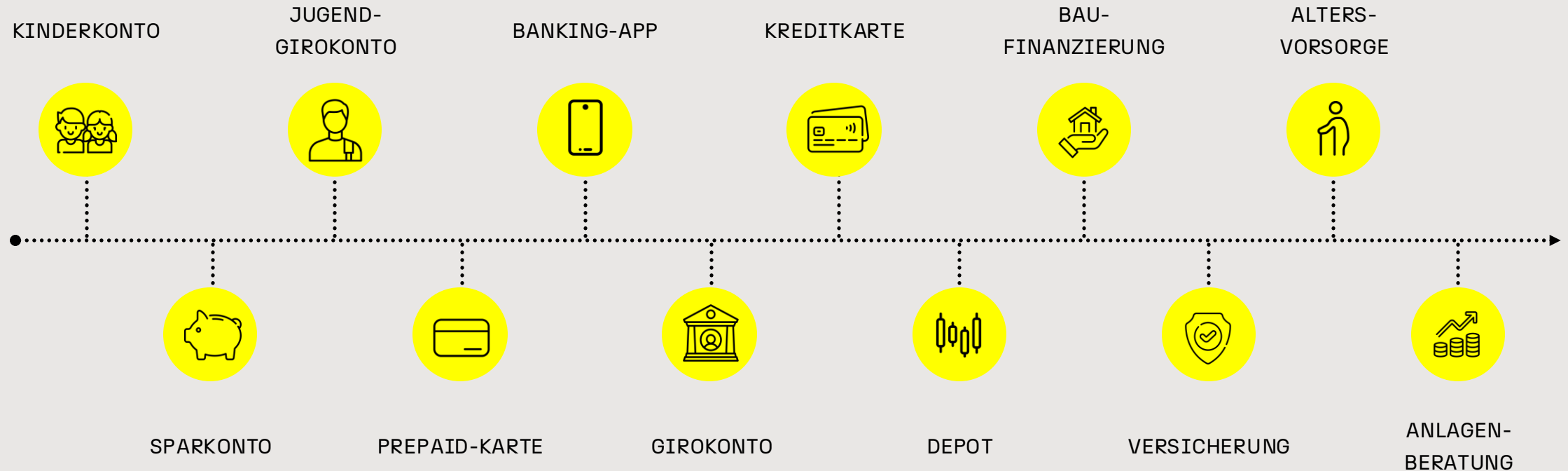
stroya strategisch mitgestalten

Langfristige Rendite sichern

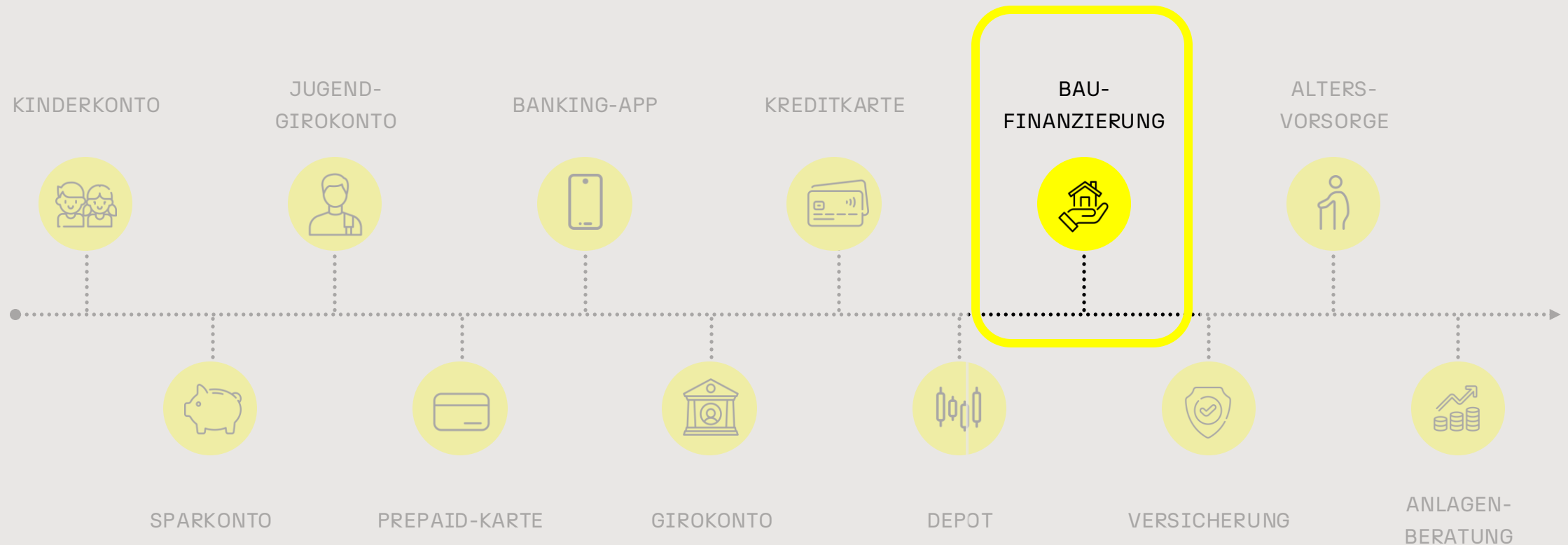


Near- und Beyond-Banking-Lösungen als Türöffner zu neuen Kundenbeziehungen

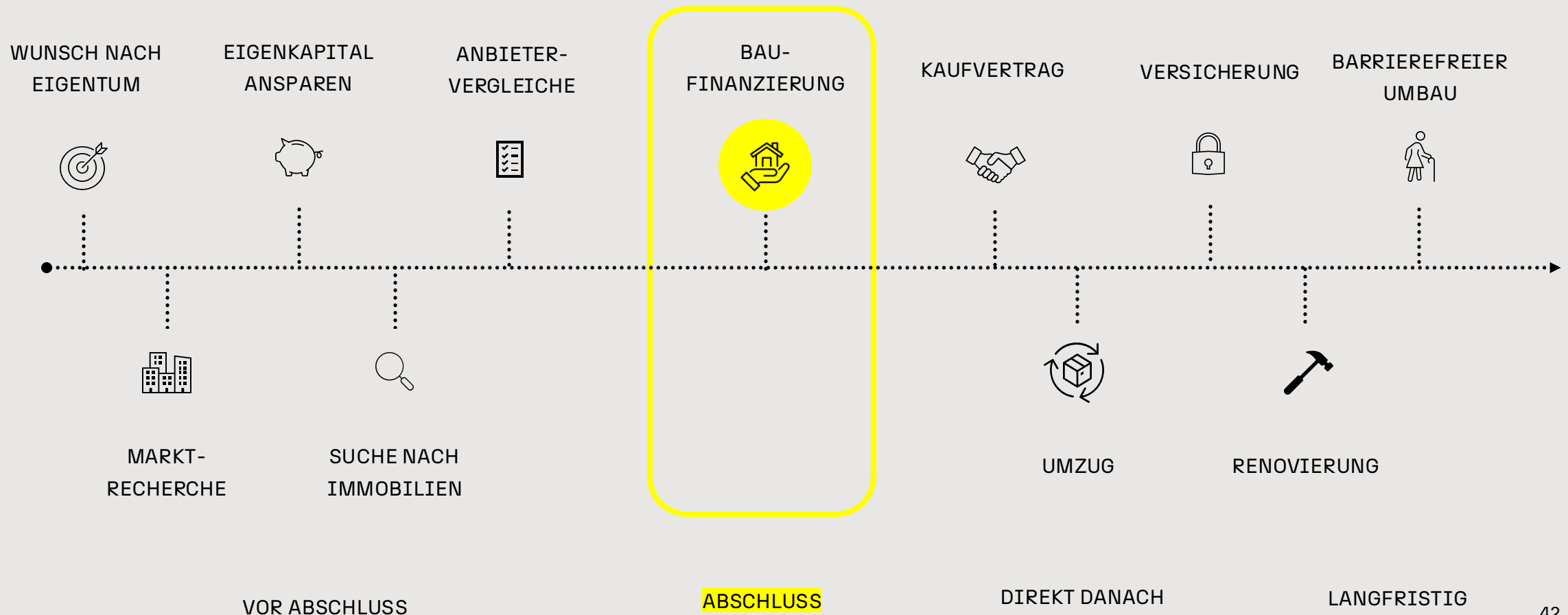
Heute sind wir als FinanzGruppe nur an einzelnen Touchpoints präsent.



Nehmen wir die Baufinanzierung als Beispiel.



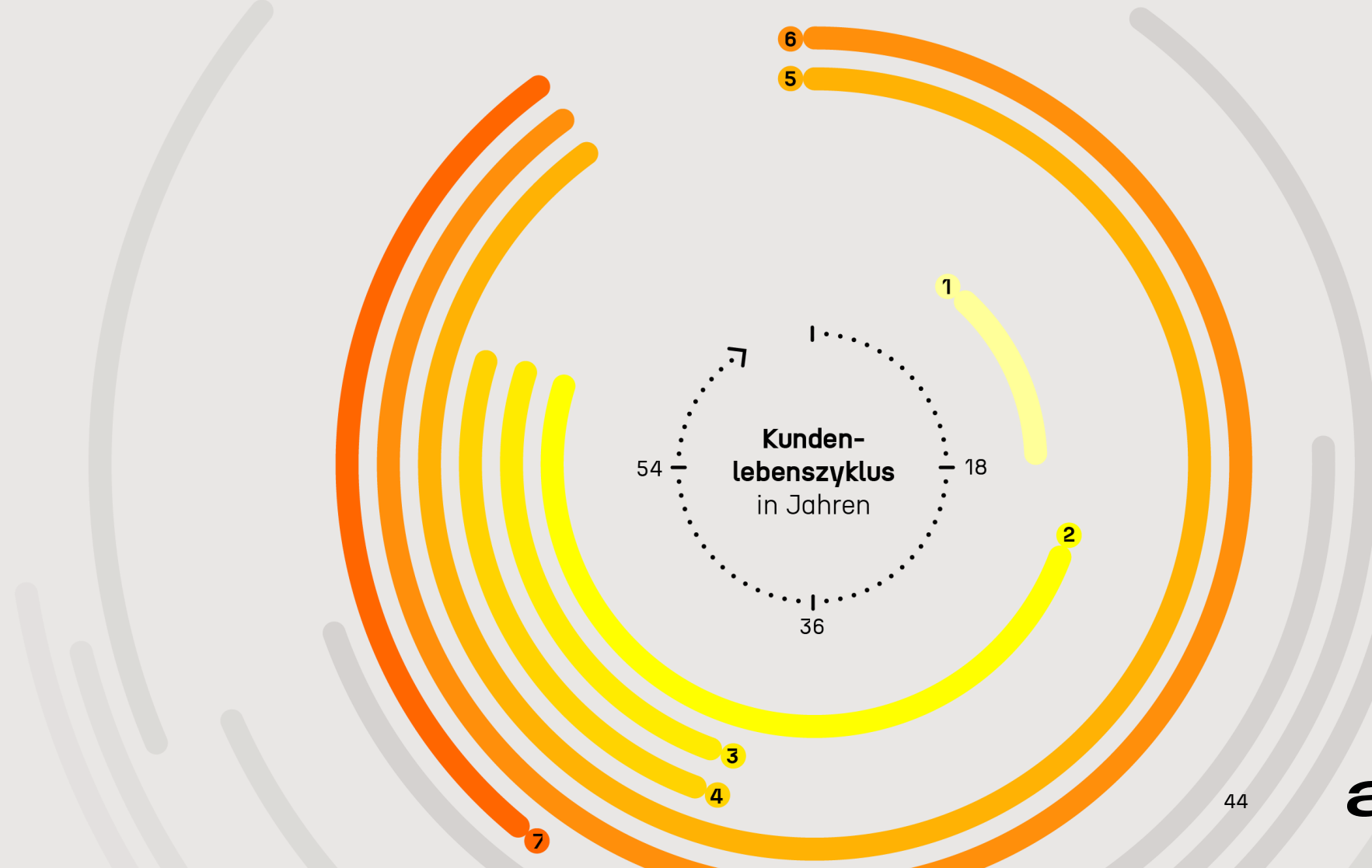
Die Kundenreise beginnt lange vor - und endet lange nach - der Finanzierung.



Wer die Kundenschnittstelle langfristig sichern will, muss vor & nach der Finanzentscheidung präsent sein.

Genau hier setzen unsere Lösungen an.

- 1 ubiMaster
- 2 Impleco
- 3 stroya
- 4 nuuEnergy
- 5 LillianCare
- 6 mykori
- 7 Gardia



BEYOND BANKING IST
KEIN BONUS.

BEYOND BANKING IST
EIN MUSS!

NEAR & BEYOND

CORE



Near- und Beyond Banking sichert uns



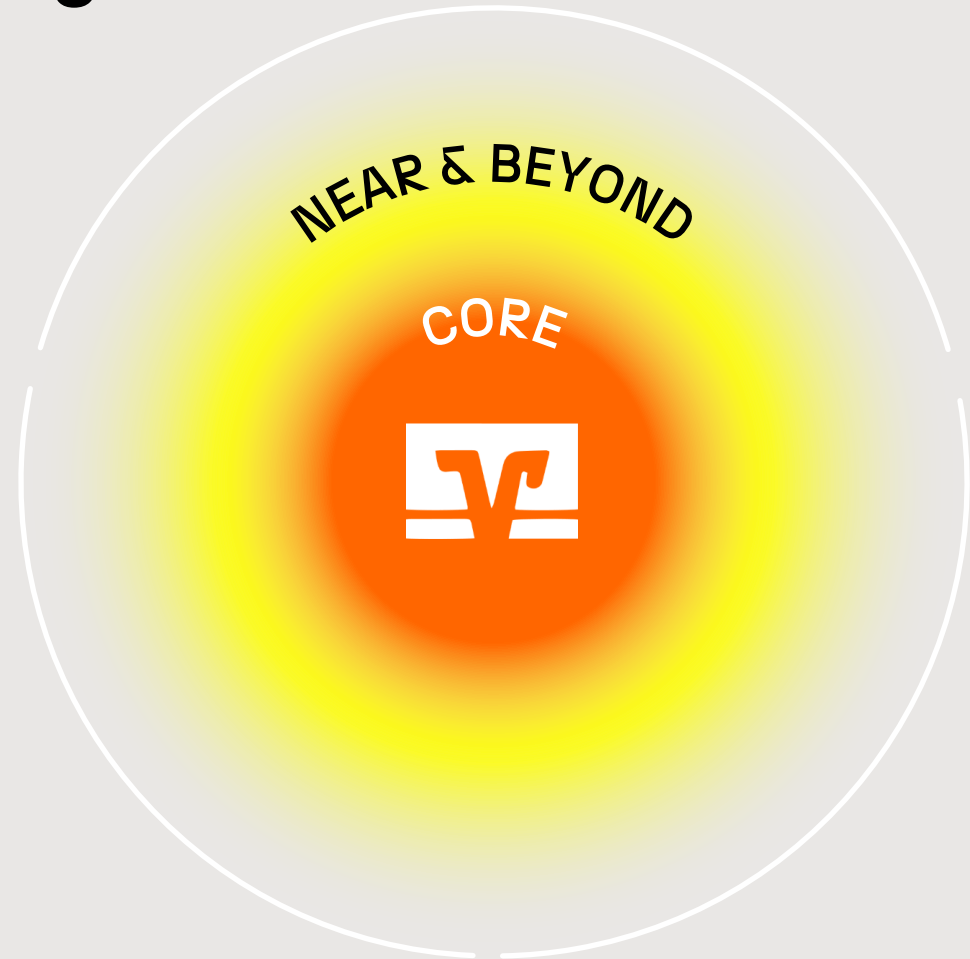
KUNDENSCHNITTSTELLEN



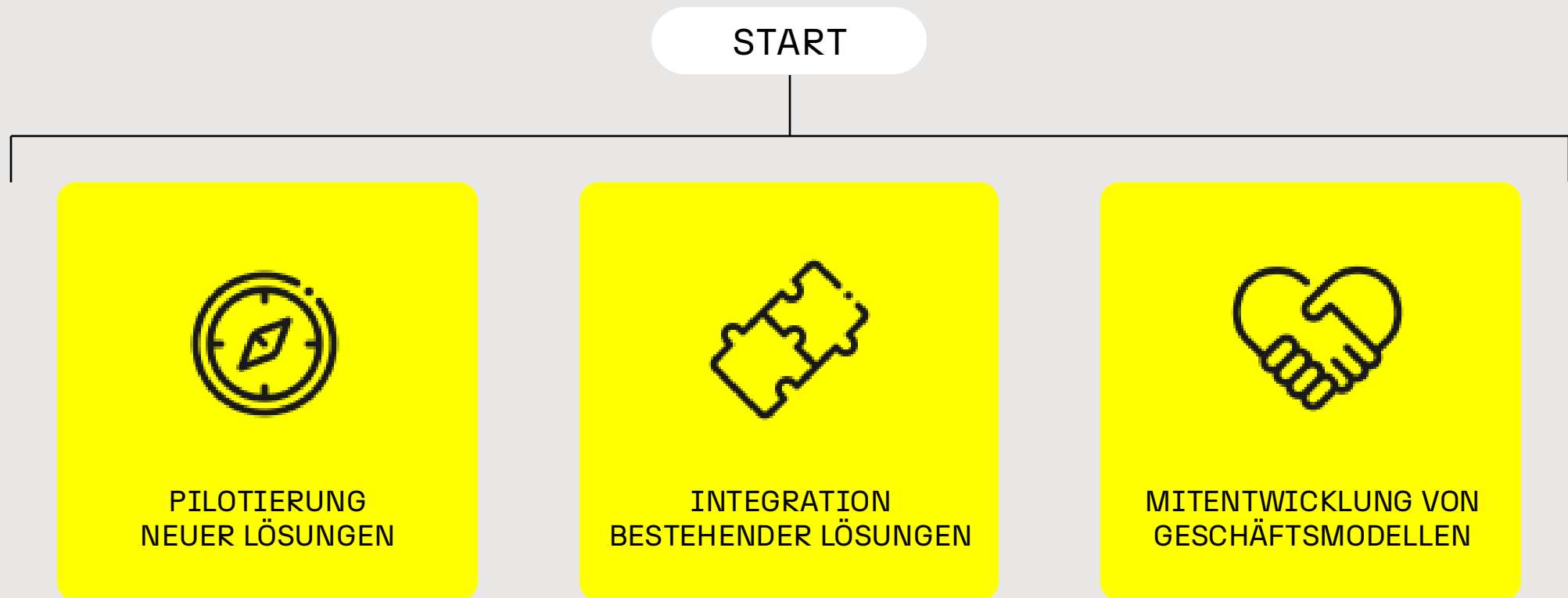
NEUE ERTRAGSQUELLEN

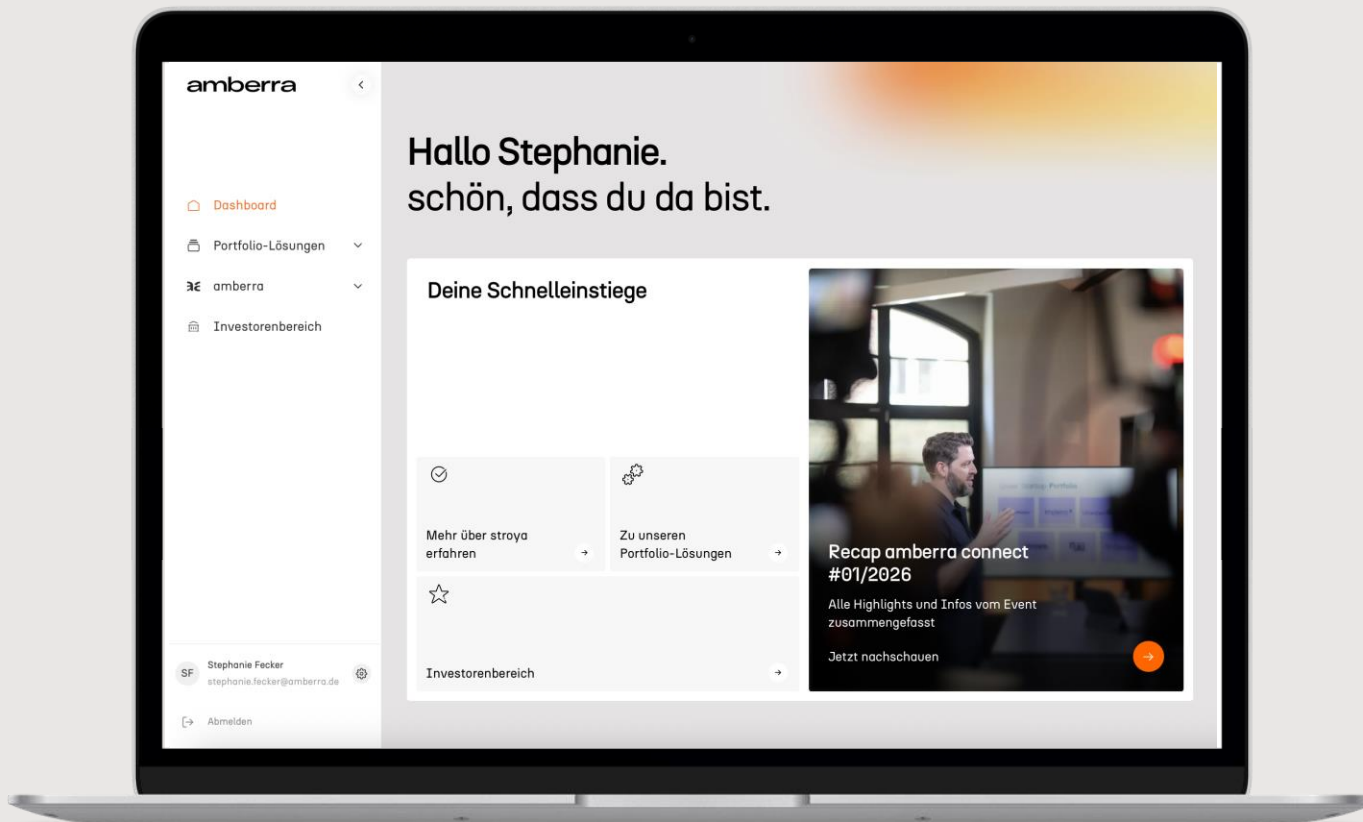


LANGFRISTIGES
WACHSTUM



Genossenschaftsbanken können jetzt schon von Near- und Beyond Banking profitieren





Mehr Informationen im
neuen
Beyond Banking Hub



Beyond Banking Report 2026

Potenziale, Perspektiven & Wirkung: Wie wir gemeinsam mit banknahen und bankfernen
Lösungen neue Relevanz schaffen – und was heute schon möglich ist.

 Jetzt starten

Oder im Beyond
Banking Report 2026



We  go beyond!

Danke für das Interesse!



Bernadett Faßhauer-Kotte
Head of Strategic Growth

Bernadett.fasshauer-kotte@amberra.de

Isabeau Ayoubi
Growth & Community Managerin

Isabeau.ayoubi@amberra.de

amberra

Vielen Dank.

