



Interview: Fintechs - Unsichtbare Helfer der Geldhäuser

Lange Zeit galten die Fintechs als die neue Konkurrenz der etablierten Bankhäuser im digitalen Zeitalter. Doch neben den digitalen Vermögensverwaltern und den neuen Kredit- und Zinsplattformen offerieren neue innovative Finanzdienstleister auch neue und vor allem ökonomisch sinnvolle Chancen. Ich spreche mit Carsten Müller von der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) über neue Ideen für das Banking, über die Blockchain - Technologie und über neue Chancen und Risiken im Finanzsektor insbesondere im Bankwesen.

Bianca Rautenberg: Fintechs sind momentan in aller Munde. Gerade die Kredit- und Zinsplattformen, aber auch die digitalen Vermögensverwalter haben zum Angriff auf die klassischen Geschäftsfelder der Banken geblasen. Die Nutzer dieser Angebote steigt. Welches Potenzial besitzen diese neuen Anbieter? Stellen sie auf Dauer eine ernsthafte Konkurrenz für das klassische Bankwesen dar?

Carsten Müller: In der Tat machen gerade die innovativen Kredit- und Zinsplattformen, die digitalen Vermögensverwalter, aber auch neue Anbieter moderner Bezahlssysteme den Banken das klassische Geschäft streitig; und das - zumindest in Einzelfällen - mit Erfolg. Insbesondere Kreditplattformen erregen dabei ein großes Maß an Aufmerksamkeit. Schauen Sie sich nur einmal das Marktwachstum für Online-Konsumkredite bis 2020 an. Laut Studienergebnissen wird der diesbezügliche Markt rund 60,25 Milliarden Euro bis 2020 schwer sein. Der Markt für private Unternehmenskredite wächst noch schneller. Potential ist also reichlich vorhanden. Die Frage ist, wie es letztendlich genutzt wird. Es drängen jetzt beispielsweise auch Anbieter auf den Markt, die sich eher in der Rolle der unsichtbaren Helfer für die Banken sehen.

Bianca Rautenberg: Wie soll das funktionieren? Erst aggressive Konkurrenz, jetzt auf einmal der Helfer in der Not?

Carsten Müller: Viele der Fintechs konkurrieren nach wie vor im Wettbewerb mit den Banken. Aber im Hintergrund haben sich jetzt Start-ups positioniert, die nicht gegen die Banken kämpfen, sondern stattdessen moderne Technologien bereitstellen, die von den Geldinstituten ökonomisch sinnvoll genutzt werden können. Diese Technologien unterstützen die Banken auf dem oftmals problembehafteten Weg zur Digitalisierung. Ein Beispiel hierfür ist die erleichterte und kundenfreundliche Identifizierung bei der Kontoeröffnung.

Bianca Rautenberg: Was soll das bringen? Bankkunden können schon lange alle relevanten Unterlagen online einsehen und auch ausfüllen...

Carsten Müller: ... aber müssen sie dann ausgedruckt zur Post bringen und die eigene Identität überprüfen lassen. Fintech-Unternehmen wie WebID oder IDnow ermöglichen hier neue Wege, diese Prozedur per Video-Chat vom eigenen Sofa aus abzuwickeln. Auch in Bezug auf den Kontowechsel steht die Branche nahezu vor einem Medienbruch. Das Start-up Finreach oder auch Fino Digital machen Banking in diesem Bereich bereits einfacher und wickeln das Prozedere rund um einen Kontowechsel von Bank zu Bank autark und extern ab. Fintech Gini hat sich zum Beispiel als Spezialist mit einer besonderen App für die semantische Analyse von Dokumenten am Markt positioniert. Einen einfacheren Weg Papierrechnungen online zu überweisen, gibt es momentan nicht.

Bianca Rautenberg: Wie reagieren die Banken auf diese neuen Angebote?

Carsten Müller: Viele haben die Chancen erkannt. Die Deutsche Bank, die Comdirect Bank, die Commerzbank oder auch die DKB sind bereits allesamt Kooperationen mit entsprechenden Fintechs eingegangen. Aber noch trauen in der Tat nicht alle Banken den Angeboten der Fintechs. Das Start-up Figo stellt zum Beispiel Datenschnittstellen zu den Banken zur Verfügung, was bereits von rund 350 Kunden aus der Finanzwelt genutzt wird. Aber diese Entwicklung, die die gesamte Finanzbranche noch weiter symbiotisch miteinander vernetzen kann, wird von vielen Banken noch argwöhnisch betrachtet.

Bianca Rautenberg: Vielleicht haben die Banken Angst davor, in der Öffentlichkeit an Reputation und Kompetenz einzubüßen?

Carsten Müller: Vielleicht. Das ist aber eine unbegründete Angst. Diese Fintechs agieren eher im Hintergrund und überlassen die Außenwirkung ihren Kunden bzw. den Banken. Das Fintech Fincite stellt beispielsweise Algorithmen zur Verfügung, mit denen andere Fintechs, Vermögensverwalter und eben Banken ihren Kunden individuelle Empfehlungen rund um die Geldanlage und das Sparen geben können. Das Angebot ist als White-Label-Lösung konzipiert. Das bedeutet, Fincite selbst bleibt für den jeweiligen Kunden unsichtbar. Daher liegt es auf der Hand, dass nicht die Banken von den modernen Softwareentwicklungen bedroht werden, vielmehr helfen diese bei der Intensivierung digitaler Geschäftsmöglichkeiten.

Bianca Rautenberg: Also ist nicht - wie von vielen Bankern befürchtet - ein Umbruch in der Finanzwelt zu erwarten, der die Banken immer weiter ins Abseits drängt?

Carsten Müller: Meiner Einschätzung nach profitieren die Banken auf lange Sicht von der neuen Konkurrenzsituation. Sie dürfen sich nur nicht ins Schneckenhaus zurückziehen, sondern die neuen Möglichkeiten ins eigene Portfolio integrieren. Die Blockchain-Technologie ist diesbezüglich ein hervorragendes Beispiel. Daten können zentral gespeichert werden, sind für jeden zugänglich und lassen sich beliebig miteinander verknüpfen. Überweist dann ein Nutzer einen Geldbetrag an einen anderen Nutzer, läuft die Transaktion unmittelbar zwischen den jeweiligen Vertragspartnern ab. Das bedeutet, die Bank wird - auf den ersten Blick - gar nicht mehr benötigt. Aber die Blockchain können Geldinstitute zukünftig auch nutzen, um Transaktionen preiswerter zu gestalten und zu beschleunigen. Die spanische Großbank Santander sieht in dieser Technologie ein Kosteneinsparungspotential von rund 20 Milliarden Dollar. Da steckt also eine große Idee, eine Vision hinter. Wollen Banken nicht wirklich den Anschluss verlieren, müssen sie sich zeitnah mit dieser Thematik vertraut machen.



Vielen Dank für das Gespräch!

Carsten Müller.
von der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)