Technologie treibt den Wandel in der Finanzbranche

DIGITALISIERUNG Die durch die Fintechs losgetretene Beschleunigung des Finanzdienstleistungs-Sektors wird künftig zu erheblichen Marktverschiebungen führen. Nicht alle Fintechs werden erfolgreich sein.

Die Digitalisierung hat die Finanzbranche erfasst. Fintechs ermöglichen den intelligenten Einsatz moderner Technologien, die die traditionelle Bankenwelt auf den Kopf und bewährte Geschäftsmodelle infrage stellen. Etablierte Banken wissen inzwischen, dass die richtige Technologie eine nicht zu unterschätzende Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist. Das zeigen auch die Erfolge der Fintech-Start-ups aus den B2C- und B2B-Bereichen – und dazu zählen vielfältige Lösungen: von modularen Kernbankensystemen, innovativen Bezahlsystemen bis hin zu digitalen Vermögensverwalten, den sogenannten Robo-Advisors, die die Konstruktion von Portfolios übernehmen.

Wer die regulatorischen Voraussetzungen erfüllt, kann dank der hohen Skalierbarkeit und relativ geringen Anfangskosten von Hard- und Software-Lösungen heute schneller denn je Marktnischen erobern. Ein Musterbeispiel dafür sind modulare Banking-Plattformen, auf der sich digitale Banken und Finanzapplikationen bauen lassen. Die Fintech Group stellte jüngst ihre Plattform auf der CeBit vor, die sich sowohl für innovative Fintech Start-ups als auch für traditionelle Geldinstitute eignen, um diese für die Digitalisierung fit zu machen. Sie ist modular, digitalisiert und individuell für die Bedürfnisse unserer Partner anpassbar. Auf diese Weise können neue Geschäftsideen in kürzester Zeit umgesetzt werden.

Diese neue Plattform, gekoppelt mit der zugrundeliegenden Vollbanklizenz der Tochter Bank biw AG und der Erfahrung einiger Experten, verhilft Banken, Unternehmen und neuen, innovativen Geschäftsmodellen reibungslos und einfach zu Erfolg. Aus den Elementen der Plattform lassen sich nach dem Baukastenprinzip zum Beispiel digitale Retail Banken, Online Broker, Lending-Plattformen, Zahlungsdienste und viele weitere Anwendungen erstellen. Die Plattform vereint „Software as a Service“ und „Banking as a Service“ und ist komplett auf White-Label-Banking und Business Process Outsourcing ausgelegt.

So ist es möglich, auch in komplexen und hochregulierten Bankenbereichen modular zu agieren. Produkte, Services und Lösungen lassen sich durch die neue Plattform je nach Bedarf einfach zusammenfügen. „Banking as a Service“ (BaaS) und „Software as a Service“ (SaaS) greifen auf der Plattform ineinander: Aufbauend auf das moderne Kernbankensystem der Fintech Group stehen unter anderem Scoring, Clearing und Settlement von Wertpapiertransaktionen, Zahlungslösungen, Wallet Solutions und Authentifizierungsmöglichkeiten wie E-Signature zur Verfügung. Zum Bereich Baas gehören unter anderem die Eröffnung und Führung von Konten und Depots, Kreditkarten und Kredittransaktionen sowie Deposition, Wertpapierabwicklung und Zahlungsverkehr. Ein anderes Beispiel für die Beschleunigung der Finanzbranche sind Dienstleistungen, die von völlig neuen Marktanbietern übernommen werden. Wie die Fintech Group im vergangenen Jahr mit „Zinsgold“ gezeigt hat, ist es möglich, in nur acht Wochen eine Festgeldlösung erfolgreich aufzusetzen. Zinsgold ist eine digitale Plattform für die Anlage von Festgeld zu attraktiven Konditionen. Das Unternehmen wurde im Sommer 2016 von Rocket Internet in Zusammenarbeit mit der Fintech Group AG gegründet. Die Plattform bietet für die Kunden eine digitale Alternative, um Festgeld zu attraktiven Konditionen und Zinssätzen online anzulegen. Kunden können sich bequem online anmelden, über ein unkompliziertes Video-Ident-Verfahren ausweisen und direkt ihr Konto eröffnen.

Das Kapital der Anleger wird beim strategischen Kooperationspartner Bank biw AG angelegt. Durch die Zusammenarbeit mit der in Deutschland ansässigen und nach hiesigen Standards regulierten Bank bietet Zinsgold den Anlegern eine besonders hohe Sicherheit für ihr Kapital. Die Anlage von Festgeld zählt mit einem geschätzten Marktvolumen von 80 Milliarden Euro zu den beliebtesten Geldanlagen in Deutschland. Zinsgold legt besonders großen Wert auf die Sicherheit der Geldanlage. Zudem sind bis zu 100.000 Euro des angelegten Kapitals jedes Kunden über die gesetzliche Einlagensicherung abgesichert. Die hochautomatisierten Bankprozesse führen darüber hinaus zu Kosteneinsparungen.

Eine der Kerntechnologien der nächsten Jahr wird die Online-Signatur sein: Sie

Fakten zur Fintech Group AG

Die Fintech Group AG ist einer der führenden europäischen Anbieter innovativer Technologien im Finanzsektor. Insgesamt erreichen die Leistungen 200.000 Privatkunden und das Unternehmen ist im B2B-Bereich Technologie-Partner deutscher und international tätiger Banken und Finanzinstitute.

Im B2C-Geschäftsbereich ist die hundertprozentige Tochter flatex GmbH im deutschen Online-Brokerage-Markt tätig und zählt rund 170.000 Privatkunden im In- und Ausland. Die Mehrheitsbeteiligung XCOM AG, die zusammen mit der biw AG den B2B-Geschäftsbereich bildet, ist seit 1988 als Software- und Systemhaus am Markt.

Die ebenfalls zur Gruppe gehörende biw Bank für Investments und Wertpapiere AG übernimmt mit ihrer Vollbanklizenz die Bankdienstleistungen der Fintech Group AG. Die Bank biw AG betreut zudem Privatkunden im Hintergrund als Outsourcing-Partner anderer Banken (sog. „White-Label-Banking“).

Die Fintech Group AG ist darüber hinaus Partner der aufstrebenden deutschen Start-up-Szene im Finanzbereich.

Frank Niehage, Fintech Group: „Wer die regulatorischen Voraussetzungen erfüllt, kann dank der hohen Skalierbarkeit und der relativ geringen Anfangskosten von Hard- und Software-Lösungen heute schneller denn je Marktnischen erobern."

erlaubt es, Kunden zu identifizieren und alle Services online oder sogar mobil anzubieten, für die bislang eine persönliche Unterschrift nötig war. Dafür haben wir gerade beim Europäischen Patentamt eine entsprechende E-Signatur-Lösung angemeldet, die auf einem Joint Venture mit unserem koreanischen Partner Finotek basiert.

Die Entwicklung der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass Fintechs die etablierte Finanzindustrie zum Nach- und Umdenken bringen. Wie sehr man von moderner Technologie abhängig ist, war vor noch wenigen Jahren einigen offenbar noch nicht bewusst. Viele Institute haben zu wenig in zukunftsträchtige Technologien investiert und auch heute noch Schwierigkeiten, ihre IT umzustellen. Neben der verschärften Regulatorik ist das ein Grund, warum sie jetzt mit steigenden Kosten kämpfen. Mithilfe automatisierter Prozesse hätte man das zeitig ändern können.

Traditionelle Banken stehen aktuell vor der Herausforderung, den hohen Ergebnisdruck beherrschbar zu machen. Dahinter verbergen sich drei Ursachen: Erstens hat das anhaltend schwache Niedrigzinsumfeld dazu geführt, dass Banken im Treasury weniger bis gar kein Geld mehr verdienen. Zweitens kostet es viel Geld, die steigenden regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Und drittens erfordert der Trend zur Digitalisierung ebenfalls hohe Investitionen.

Bei vielen Banken ist die IT ein Puzzle. Geldinstitute mit schlechten und unflexiblen IT-Strukturen sind daher stärker betroffen als solche mit guter und flexibler IT. Gerade in diesem Bereich steckt für viele Banken viel – bislang noch nicht ausgeschöpftes – Potenzial zur Effizienzsteigerung und Ergebnisverbesserung. Ein Beispiel sind automatisierte, IT-gesteuerte Prozesse für den gesamten Wertschöpfungsprozess. Wir führen als Fintech Group zehn Millionen Wertpapiertransaktionen pro Jahr aus – ohne dabei ein einziges Blatt Papier in die Hand nehmen zu müssen. Auch ein Fax wird vollständig digital verarbeitet. Eine Konto- oder Depoteröffnung können unsere Kunden komplett papierlos und ohne Medienbruch vornehmen.

Zugleich ist auch klar, dass künftig nicht jedes Fintech-Unternehmen erfolgreich sein wird. Experten gehen davon aus, dass sich in den kommenden Jahren die Spreu vom Weizen trennt. So gibt es heute viele junge Unternehmen, die zwar gute Ideen haben, aber erst einmal beweisen müssen, dass sie mit ihrem Geschäfts-

FOTO: ROBERT GROSS

Benon Janos, Fintech Group: „Berater und Vertriebler traditioneller Geldinstitute, die sich die Vorzüge der digitalen Welt zunutze machen, haben eine Zukunft."

modell auch langfristig rentabel sind. Aber auch, wenn nicht jedes Fintech-Unternehmen überleben wird: Die positive Entwicklung hin zu immer mehr internetaffinen Finanzdienstleistern ist hierzulande unverkennbar. Mit den Fintech-Hub des Bundes in Frankfurt, dem IoT-Center in Berlin sowie zahlreichen Initiativen, Labs, Plattformen, Inkubatoren, Akzeleratoren und sonstigen Initiativen ist der Nährboden in Deutschland bereitet. Einige erfolgreiche Fintechs sind ja auch Partner der Fintech Group, beispielsweise Zinspilot, Auxmoney, OptioPay, CrossLend oder Savedo.

Insgesamt gesehen gibt es für die Fintech-Branche für die kommenden Jahre noch großes Aufwärtspotenzial. Trotzdem sollte man sich immer fragen, ob eine Firma das Zeug hat, profitabel zu arbeiten oder nicht. Neben den fundamentalen Kennzahlen stellt sich die Frage, wie innovativ die Unternehmen sind und wie gut sie sich auf die Zukunft vorbereitet haben. Natürlich sind wir vom Status eines kalifornischen Silicon Valley noch Jahre entfernt. Außerdem ist nicht alles, was in den USA funktioniert, bei uns in Deutschland oder Europa umsetzbar. Sicherlich werden wir vom Brexit-Effekt profitieren. In dessen Folge dürfte der eine oder andere aus der Finanz- und Investmentbranche überlegen, ob London auch künftig noch ein optimaler Standort sein wird. Fintech-Start-ups helfen, bestimmte Themen disruptiv zu begleiten. Die Endkunden können sich über mehr Wettbewerb und Transparenz und damit über bessere Leistungen, mehr Komfort und günstigere Preise freuen.

Berater und Vertriebler traditioneller Geldinstitute, die sich die Vorzüge der digitalen Welt zunutze machen, haben eine Zukunft. Schon wegen der hohen Kundenzahl der meisten großen Institute werden sie nicht einfach von der Bildfläche verschwinden. Einige Banken haben die Zeichen der Zeit erkannt und wollen ihr Defizit gegenüber den Fintechs auch mit besserem, persönlicherem Service kompensieren. Aber auch wenn der persönliche Kontakt immer dazu gehören wird, so dürften sich diese Geschäftsmodelle ebenfalls weiter digitalisieren und auf Big Data setzen.

Fazit: Auch wenn mancher inzwischen von einem „Ende des Fintech-Hypes" spricht, wird sich der Wettbewerb weiter verschärfen. Auswirkungen der Fintech-Welle werden kurzfristig teilweise überschätzt, langfristig aber umso mehr unterschätzt. Eine derartige Dynamik dürfte in Zukunft zu erheblichen Marktverschiebungen führen. Wer dafür jetzt nicht gut positioniert ist, braucht erfahrene Partner an seiner Seite. ■

Die Autoren: **Frank Niehage** ist Vorstandsvorsitzender Fintech Group AG und **Dr. Benon Janos** ist Head of B2B der Fintech Group AG.

FOTO: ROBERT GROSS

© Cash.Print GmbH · Stresemannstraße 163 · 22769 Hamburg · Tel.: 040/51 444 - 0 · Fax: 040/51 444 - 120
Die Nutzung ist ausschließlich FinTech Group AG gestattet!