

Deutscher Bundestag
Ausschuss Digitale Agenda

Ausschussdrucksache
18(24)75

Antworten

des Bankenverbands auf die Fragen des
Ausschusses Digitale Agenda für das
Fachgespräch „Digitalisierung der Finanzbranche“

11. November 2015

1. Sog. "Fintechs" treten immer häufiger im Finanzsektor auf. Gleichwohl stehen hinter Ihnen oftmals klassische Banken. Sind Sie der Meinung, dass sich das Geschäftsmodell der Banken durch die Digitalisierung grundlegend verändert, und wenn ja, wie? Welche disruptiven Entwicklungen erwarten Sie auf Grund der Digitalisierung für die und in der Finanzbranche? Falls Sie ein disruptives Moment erkennen, bitten wir um eine genauere Erläuterung.

Digitalisierung ist für die Finanzdienstleistungsbranche kein neues Phänomen. Bereits seit über 50 Jahren digitalisieren die Banken ihre Prozesse im Rahmen des technischen Fortschritts kontinuierlich. Ausgangspunkt war die Verarbeitung großer Datenmengen zum Beispiel bei der

Banken und FinTechs – Ausgangslage



Kontoführung. Parallel führten einzelne Banken nicht-stationäre Vertriebswege insbesondere per Post und Telefon ein. Spätestens mit der Durchdringung des Internets in alle Lebensbereiche setzen die meisten Banken auf einen Multi-Kanal-Vertrieb, dessen Voraussetzung die vollständige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse ist. Dabei setzen sich Ansätze, die zunächst für das Massengeschäft entwickelt wurden, immer stärker auch in individuellere und beratungsintensivere Geschäftsfelder durch.

Die Durchdringung aller Lebensbereiche mit internet-gestützten Angeboten, die nahezu flächendeckende Verbreitung von Smartphones und Tablets und eine weit verfügbare Breitbandabdeckung haben in den letzten Jahren zu einem weiteren Quantensprung in der Digitalisierung geführt. Aus der Kundenperspektive ist die Nutzung dieser Möglichkeiten auch für Finanzdienstleistungen naheliegend, aus der Anbieterperspektive sind die Eintrittsbarrieren in den Markt der Finanzdienstleistungen massiv gesunken. Das Internet hat – insbesondere durch die Schaffung von Transparenz und die Loslösung von Kaufentscheidungen an Standorte – zu einer Stärkung der Marktmacht der Kunden („Empowerment“ der Kunden) geführt. Preissetzungs- und Marktdifferenzierungsmöglichkeiten von Anbietern sind massiv eingeschränkt worden.

Die weitere Entwicklung, insbesondere die Frage, in welchem Maße welche technische oder Produktinnovation durch welchen Anbieter und in welchem regulativen Umfeld disruptiv wirken, kann heute noch nicht verlässlich beantwortet werden. So stehen z. B. die Nutzung biometrischer Erkennungsmethoden erst am Anfang der Marktdurchdringung, die Blockchain-Technologie (siehe hierzu auch Antworten auf [Frage 10](#)) gar erst am Anfang ihrer technischen Ausreifung.

FinTechs, die auf die Kundenschnittstelle zielen, erbringen im Kern bekannte Finanzdienstleistungen, die bereits heute am Markt bekannt und erhältlich sind. Ihre wesentlichen, nicht zu unterschätzenden Leistungen sind einerseits die absolute Einfachheit der Produkte und Prozesse sowie Kundenfreundlichkeit der Dienstleistungen („Convenience“). Andererseits nutzen die FinTechs die mit dem Internet und mobilen Endgeräten verbundenen technischen Möglichkeiten konsequent, um zusätzliche (Neben-)Dienstleistungen zu entwickeln. Nicht zu unterschätzen ist zudem das Phänomen, dass so durch FinTechs an diesen Möglichkeiten und Angeboten orientierte Kundenwünsche überhaupt erst geweckt bzw. geschaffen werden können. Diese Entwicklung bedeutet also definitiv eine Erweiterung und Veränderung der Vertriebskanäle und kann im Einzelfall echte disruptive Elemente enthalten.

FinTechs verfügen in der Regel nicht über die notwendigen Lizenzen nach KWG oder ZAG zur „Erbringung“ von Bankdienstleistungen (Kredit, Einlagen, Zahlungsverkehr) und streben diese auch nicht an. Deshalb benötigen sie für viele Dienstleistungen Partnerbanken. An dieser

Aktionsfelder

FinTechs erbringen vor allem bekannte Finanzdienstleistungen ...



Quelle: TME Institut, Innovative Geschäftsmodelle im Banking - Factbook 2015, Bankenverband

strengen Regulierung, den Lizenzerfordernissen und einer leistungsfähigen Aufsicht für die Kernbereiche von Finanzdienstleistungen muss im Interesse des Kundenschutzes und der Finanzmarktstabilität festgehalten werden.

2. Bisher verfolgen Banken und Finanzinstitute die klassischen Geschäftsmodelle und setzen auf die traditionelle Kundenbindung. Die Digitalisierung wird auch zur Internationalisierung der Geschäfte führen. Welche regulativen Veränderungen sind nötig, damit deutsche Banken neue Wege gehen und die Digitalisierung vorantreiben? Sind Sie der Meinung, dass der Standort Deutschland mit seinen aktuellen Rahmenbedingungen gute Entwicklungsmöglichkeiten für die Digitalisierung des Finanzmarktes bietet? Trägt die Regulierung in Deutschland der schnellen Entwicklung angemessen Rechnung? Gibt es andere Länder, die aus ihrer Sicht aktuell besser dastehen? Wenn ja, warum? Und in welchen Bereichen besteht in Deutschland Nachholbedarf?

4. Welche Erwartungen gibt es seitens der Finanzwirtschaft an die Aufsichtsbehörden?

Grundsätzlich muss der Finanzstandort Deutschland ein positives Verhältnis zu Innovationen in der Finanzdienstleistungsbranche gewinnen. Dies kann sich unter anderem auch im Verhalten von Aufsicht und Regulatoren äußern. Zum Beispiel in Großbritannien versteht sich die Aufsicht viel stärker als pro-aktiver Unterstützer innovativer Entwicklungen in der Finanzdienstleistungsbranche – ganz explizit auch gegenüber FinTechs – und betreibt so aktive Standortpolitik. Deutsche Behörden sind hier viel zurückhaltender, beobachten mehr, als dass sie eine aktive Rolle spielen.

Dies hat unmittelbare Rückwirkungen auf die Frage, wo FinTechs sich ansiedeln können. So verstehen angelsächsische Investoren die Zurückhaltung deutscher Aufseher nicht und bringen zum Beispiel wenig Verständnis dafür auf, dass FinTechs für ihre Geschäftsmodelle keine Vorabauskünfte in Genehmigungsfragen erhalten. In diesem Gesamtkomplex sollte dringend geprüft werden, welche Veränderungen möglich sind.

Die bekannten, breit diskutierten und ja auch von der Bundesregierung adressierten Schwächen bei der Private-Equity-gestützten Finanzierung treffen natürlich auch FinTechs. Andere Standorte wie die Vereinigten Staaten oder Großbritannien haben hier erhebliche Vorteile, die auch positiv für den FinTech-Sektor wirken.

Durch die in den Antworten auf [Frage 1](#) beschriebenen Entwicklungen stehen auch Politik und Aufsicht vor neuen Herausforderungen: Einerseits bedeuten die neuen technischen Möglichkeiten, gerade ausgelöst durch agile und innovative FinTechs, einen starken Innovationsschub für die Finanzdienstleistungsbranche. Diese Innovationen sollten nicht voreilig behindert werden. Andererseits ist eine gute Balance zu den politischen Zielen des Kundenschutzes und der Finanzmarktstabilität erforderlich. Bei dieser Balance muss der Aspekt des regulativen Level-playing-fields zwischen bankenmäßig und nicht-bankenmäßig regulierten Anbietern beachtet werden.

Darüber hinaus behindert die in vielen Teilen noch im Detail fehlende europäische Harmonisierung Banken wie FinTechs gleichermaßen. So weichen zum Beispiel trotz mittlerweile vier europäischen Richtlinien zur Geldwäschebekämpfung in der Praxis der Mitgliedstaaten der Europäischen Union die Verfahren der Kundenidentifizierung immer noch völlig voneinander ab. Dies verhindert das europäische Ausrollen von Geschäftsmodellen – gerade auch für deutsche FinTechs.

Letztlich ist der deutsche Datenschutz-Föderalismus hinderlich, wenn für die Entwicklung des Finanzstandortes Deutschlands, der Banken und FinTechs umfasst, wichtige Sachverhalte zwischen den Bundesländern unterschiedlich beurteilt und reguliert werden. Hier sind einheitliche, bundesweite Regelungen zwingend erforderlich.

Im Übrigen siehe auch Antworten zu [Frage 3](#).

3. Vor der Hintergrund der Bemühungen der Europäischen Kommission der Ausweitung und Vertiefung der sogenannten European Capital Market Union voranzutreiben, wie ist europaweit die Fintech-Branche, ihre Auswirkungen auf die Bankenlandschaft zu beurteilen? Gibt es Anreize für Fintechs, Regulierungsarbitrage vorzunehmen, d.h. aus anderen europäischen Ländern Dienstleistungen in Deutschland im Finanzsektor anzubieten?

Aus unserer Perspektive sind die Bankenmärkte in Europa weiterhin sehr fragmentiert – praktisch ist keine Bank in der Lage, mehrere nationale Märkte aus nur einem Mitgliedstaat der EU zu bedienen, sondern ist wegen zahlreicher, insbesondere steuer-, zivil- und verbraucherrechtlicher Besonderheiten gezwungen, in den nationalen Märkten mit eigenständigen Einheiten und differenzierten Produkten zu arbeiten.

Kurzfristig wird auch die Kapitalmarktunion diesen Zustand nicht ändern. Er gilt für Banken wie für FinTechs.

Im Übrigen siehe auch Antworten zu [Frage 5](#).

5. Sehen sie Finanzmarktstabilitätsrisiken, die durch die Digitalisierung der Finanzwirtschaft entstehen können?

FinTechs unterstützen stark die von der Politik (vergleiche zum Beispiel die Pläne der Europäischen Kommission für die Schaffung einer Kapitalmarktunion oder die aktuellen Entwicklungen im Bereich Kreditfonds) geförderte Entwicklung, die Intermediation zwischen Kapitalanbietern und Kapitalnachfragern in den nicht-bankmäßig regulierten Bereich zulasten des bankmäßig

regulierten Bereichs zu fördern. Sie erhöhen die Markttransparenz und bringen beide Marktseiten außerhalb des streng regulierten Bankbereichs, der die Aufsicht mit zahlreichen Daten zur Marktentwicklung und zur Risikolage versorgt, zusammen. Aus diesem Prozess der Disintermediation können Risiken für die Finanzmarktstabilität entstehen, wenn Politik und Aufsicht Marktentwicklungen mangels Daten und Transparenz nicht mehr verlässlich beurteilen können und mangels rechtlicher Grundlagen bei Fehlentwicklungen – anders als im Bankensektor – nicht mehr intervenieren können.

Das Empowerment der Kunden erhöht deren Wahlmöglichkeiten und deren Verantwortung. Diese Entwicklung ist positiv. Die Politik muss zur Kenntnis nehmen, dass eigenverantwortliche Anleger und Investoren außerhalb des auch unter Verbraucherschutzaspekten streng regulierten Bankbereichs agieren. Auch hier stellt sich die Aufgabe, ein Level-playing-field zur streng regulierten Kreditwirtschaft sicherzustellen.

Das Thema Datensicherheit und Sicherheit der Infrastrukturen war bisher kein Problem im Bankensektor. Die Banken betreiben hohen Aufwand, dass dies auch in Zukunft so bleibt (siehe auch Antworten zu [Frage 8](#)).

6. Mit paydirekt arbeitet die Deutsche Kreditwirtschaft an einer eigenen Lösung für den digitalen Zahlungsverkehr und will in Konkurrenz zum Marktführer Paypal treten. Können Sie uns über die aktuellen Entwicklungen zu paydirekt berichten? Wie schätzen Sie nach Ihren Information die Chancen für paydirekt ein, sich als ernsthafter Wettbewerber auf dem Markt der Bezahl Dienste zu etablieren?

Mit paydirekt schaffen deutsche Banken und Sparkassen einen neuen Bankenstandard für das Online-Bezahlen. Das Verfahren greift den Wunsch der Kunden auf, bei Einkäufen im Internet auch über ihre eigene Bank zu bezahlen. paydirekt ist als zusätzlicher Service zum Girokonto konzipiert und bietet Kunden somit Transparenz über seine Ausgaben sowie hohe Sicherheit und Einhaltung deutscher Datenschutzstandards. Der Pilot ist Mitte August 2015 erfolgreich gestartet. Aktuell beginnt die Öffnung für Kunden, die bankenindividuell schrittweise in den nächsten Monaten erfolgen wird.

Das Interesse des Handels nach einem Verfahren der Kreditwirtschaft ist hoch; wir sind optimistisch, ein wettbewerbsfähiges Verfahren anzubieten, zumal das Verfahren für die Händler kostengünstig ist.

7. Die Kundenbeziehung im Finanzbereich stützt sich größtenteils immer noch auf das Vertrauen zu Banken als Anbietern von Finanzdienstleistungen. Eine große Rolle spielen dabei die vielen Bankstandorte vor Ort. Wie sehen Ihre Prognosen für die Filialdichte in der Fläche aus? Welche Veränderungen sind auf Grund der Digitalisierung zu erwarten?

Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte zeigt deutlich, dass Kunden zwar grundsätzlich die Existenz von Bankfilialen schätzen (und die Möglichkeit eines Zugangs zur Bank über Filialen weiterhin ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Wahl des Finanzdienstleisters ist), sie diese in der Praxis aber immer weniger nutzen. Dieser Trend wird sich aus unserer Perspektive fortsetzen und möglicherweise sogar verstärken, wenn Multikanalzugänge zur Bank weiter an Akzeptanz und Nutzung gewinnen.

Die Kreditwirtschaft muss auf dieses geänderte Kundenverhalten mit einer weiteren Anpassung der Filialstruktur reagieren. In welchem Maße und auf welche Weise dies eintreten wird, hängt von den individuellen geschäftspolitischen Überlegungen jeder einzelnen Bank ab.

8. Das Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Bank und der sensible Bereich der Bankdaten erfordert einen hohen Schutz vor Cyberkriminalität. Was müssen Gesetzgeber, Anbieter und Kunden aus ihrer Sicht tun, damit die Sicherheit trotz zunehmender Digitalisierung der Finanzbranche gewährleistet bleibt? Welche Maßnahmen erachten Sie als besonders sinnvoll?

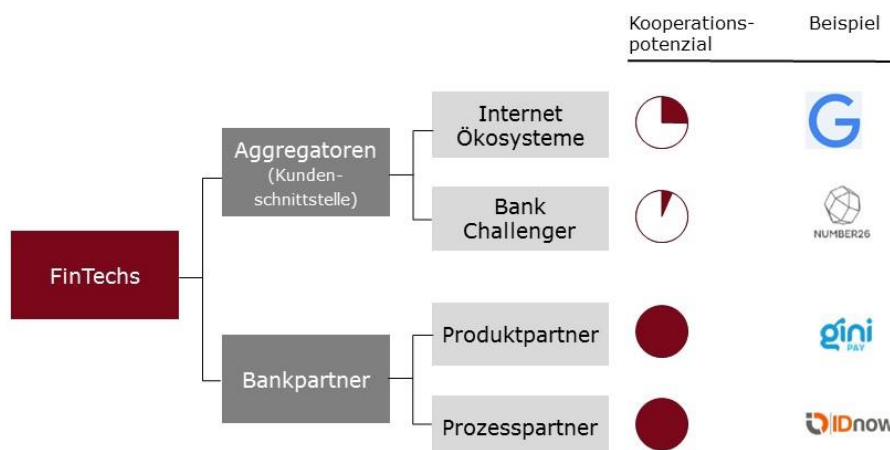
Banken führen umfangreiche Maßnahmen zur Absicherung des Online Banking und der Bankinfrastrukturen durch. Unter Anderem wird gewährleistet, dass Fremde nicht an vertrauliche Daten der Kunden gelangen. Dazu gehören unter anderem Betrugserkennungsverfahren, die auf regelbasierten Systemen basieren.

Kunden müssen allerdings ihrerseits gewisse „Spielregeln“ einhalten. Denn Betrüger agieren mit immer ausgefeilteren Angriffsmustern und die Bank hat keinen Einfluss auf die Sicherheit der Hard- und Software des Kunden. Zu den Sorgfaltspflichten der Kunden gehören, den PC sowie das Smartphone für das Online-Banking aktiv vor Schadprogrammen und Missbrauch zu schützen sowie Betriebssysteme und Virenschutzprogramme auf dem neuesten Stand zu halten. Europäische Vorgaben, wie z.B. zur Sicherheit von Internetzahlungen, müssen in allen EU-Ländern in gleicher Weise umgesetzt und kontrolliert werden. Andernfalls besteht die Gefahr, dass ungleiche Standortbedingungen von wichtigen (internationalen) Marktteilnehmern zu ihrem Vorteil genutzt werden und somit kein Level-playing-field innerhalb der EU besteht.

9. In welchen Bereichen stellen (digitale Finanzunternehmen) FinTechs die größte Konkurrenz für Banken dar und in welchen Bereichen sehen die besten Ergänzungsmöglichkeiten zwischen Banken und FinTechs (u. a. in den Bereichen Crowdfunding, Robo-Advice, Zahlungssysteme, Kryptowährungen)?

Unserem Verständnis von FinTechs liegt eine weite Definition des Begriffes zugrunde, die das ganze Spektrum von kleinen Technologie-Start-ups bis hin zu großen internationalen Technologie-Konzernen umfasst. Dies ist wichtig, um sich ein möglichst umfassendes Bild

Banken und FinTechs: Kooperation und Wettbewerb



Quellen: zeb, Bankenverband

von den Entwicklungen in diesem Bereich zu machen. Entsprechend können FinTechs grob in Unternehmen, die auf die Kundenschnittstelle abzielen, und solche, die Produkt- oder Prozesspartner von Banken sind, unterschieden werden (die im Bild genannten Beispiele dienen ausschließlich der Illustration).

Mit den zuerst genannten FinTechs stehen Banken zunächst einmal in direktem Wettbewerb. Aber auch hier ist die Zuordnung nicht immer eindeutig: So kann eine Crowdlending-Plattform für eine Bank Wettbewerber um Kredit- und Einlagenkunden sein, andererseits das Angebot einer Bank auch ergänzen, wenn zum Beispiel ein Kredit von dieser Bank (zum Beispiel, weil der Kredit zu kleinteilig oder zu riskant ist) nicht angeboten werden kann. Insgesamt sind diese FinTechs Wettbewerber am Markt und von daher für die privaten Banken nichts Ungewöhnliches. Wichtig ist, dass Politik, Regulatoren und Aufseher ein regulatives Level-playing-field herstellen, auf dem dieser Wettbewerb zu einem optimalen Ergebnis für Kunden und Volkswirtschaft führt.

Andere FinTechs (zum Beispiel im Bereich der Kundenidentifizierung) treten von vorne herein ausschließlich als Produkt- oder Prozesspartner von Banken auf, da sie für Endkunden kein eigenständig nutzbares Produkt anbieten. Ihr Geschäftsmodell besteht darin, Banken neue, innovative technische Lösungen zur Verbesserung der eigenen Prozesse und Abläufe anzubieten.

Letztlich muss noch eine weitere, scheinbare Gegensätzlichkeit aufgelöst werden: Die Trennlinie in regulativer und operativer Hinsicht verläuft in der Regel nicht zwischen Banken auf der einen und FinTechs auf der anderen Seite. Viele Innovationen, die FinTechs aktuell in den Markt bringen, sind auch für Banken interessant. Dies sei am Beispiel des Robo-Advice, also der computergestützten Beratung von Kunden, die einige FinTechs als Grundlage des Anlagegeschäfts entwickelt haben, erläutert. Diese Technik ist natürlich auch für Direktbanken, die heute ein Execution-only-Geschäft anbieten, interessant und letztlich sprechen keine Gründe dagegen, Robo-Advice auch im filialgestützten Verkehr anzubieten.

Im Übrigen siehe auch Antworten zu [Frage 2](#).

10. Wie bewerten Sie die Potentiale und die Zukunft von virtuellen Zahlungssystemen einerseits in Hinsicht auf zugrunde liegende Technologien (bspw. Krypto-

währungen), andererseits in Hinsicht auf die Möglichkeit, dass große Technologiekonzerne (Google, Apple, Facebook, Amazon etc.) durch entsprechende Zahlungsdienste das Bankgeschäft aufmischen? Der EUGH urteilte kürzlich zur umsatzsteuerlichen Behandlung der digitalen Währung Bitcoin. Können Sie uns Ihre Einschätzung zu diesem Urteil nennen, welche Konsequenzen ergeben sich daraus für digitale Währungen?

Der EuGH leitet die Umsatzsteuerfreiheit für Bitcoins aus der Feststellung her, dass Bitcoins wie gesetzliche Zahlungsmittel verwendet werden können. Losgelöst von der Frage, in welchem Maße Verbraucher und Unternehmen tatsächlich bereit sein werden, sich auf diese Form der Zahlungen einzulassen, wie praktikabel sie im Alltag ist und wie Notenbanken und andere staatliche Stellen auf ein breites Vordringen von virtuellen Währungen reagierten, könnten sich nach erster Einschätzung für die Emittenten von virtuellen Währungen aus der Beurteilung des EuGH bankaufsichtliche Konsequenzen ergeben.

Einen besonderen Ansatz für die genannten Konzerne, gerade Zahlungsdienste über virtuelle Währungen anzubieten, sehen wir derzeit nicht.

Viel relevanter für die Entwicklungen der Finanzdienstleistungsbranche ist aus unserer Perspektive die hinter den Bitcoins liegende Blockchain-Technologie. Die Blockchain-Technologie hat das Potenzial, die gesamten heutigen Abwicklungssysteme z. B. im Wertpapierbereich, möglicherweise auch im Zahlungsverkehr, zu revolutionieren.

Kundenreaktionen und künftige Nutzungsmuster (z. B. hinsichtlich präferierter Zahlungssysteme oder der Wertschätzung und der Beurteilung von Datenschutz und Datensicherheit) können aber heute noch nicht abgeschätzt werden. In Abhängigkeit von diesen Entwicklungen und je nach regulatoriver Einbettung können sich für Banken und andere streng regulierte Anbieter aus der Nutzung der Blockchain-Technologie Chancen oder Risiken ergeben.

11. Wie sind vor dem Hintergrund von digitalen Direktfinanzierungen und Schwarmfinanzierungen der Zugang zu Kapital insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, Sozialunternehmen (Socialentrepreneurship), Genossenschaften und Projekten der solidarischen Ökonomie zu bewerten?

12. Peer-to-Peer-Lending-Plattformen übernehmend zunehmend die Vermittlung von Krediten und operieren damit im klassischen Kerngeschäft der Banken. Wie ist bei diesen Modellen der Verbraucherschutz zu beurteilen, sowohl aus Sicht der Kreditempfänger als auch aus Sicht der Kreditnehmer, zu beurteilen?

13. Ist eine Regulierung dieser Plattformen als Kreditvermittler sachgerecht? Wenn nein: Welcher anderen Regulierung dieser Plattformen bedürfte es, auch aus Verbrauchersicht? Bedarf es einer ggf. einer Regulierung dieser Plattformen es aus Gründen der Finanzstabilität (insb. wegen der Refinanzierung der gewährten Kredite über institutionelle Investoren und Investmentfonds)?

Kreditplattformen erweitern die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen und Privatkunden sowie die Anlagemöglichkeiten von Privatkunden und institutionellen Anlegern. Diese Entwicklung ist zunächst einmal positiv, zumal hier oft auch Finanzierungsbedarfe abgedeckt werden, die bankmäßig aufgrund ihres hohen Risikos oder ihres geringen Volumens nicht darstellbar sind.

Unter Verbraucherschutzaspekten ist wichtig, dass die Anleger, die Verbraucher sind, tatsächlich verstehen, in welche Rechtskonstruktion sie investieren (nämlich nicht in eine Bankeinlage) und dass das mit der Anlage einher gehende Risiko (z.B. bei Ausfallwahrscheinlichkeiten oder Besicherung) sachgerecht dargestellt wird. Vielfach handelt es sich nämlich – unabhängig von der rechtlichen Ausgestaltung als Kreditbeziehung – bei der Finanzierung um eine eigenkapital-ähnliche Investition.

Aufgabe der Kreditplattformen wird es zudem sein, die Validität ihrer Kreditrisikomodelle auch durch den Konjunkturzyklus und die Leistungsfähigkeiten der vorgehaltenen Work-Out-Einheiten zu zeigen.

Ob tatsächlich weiterer Regulierungsbedarf besteht, ist aus unserer Perspektive derzeit nicht abzuschätzen. Grundsätzlich sollten die sich jetzt am Markt etablierenden innovativen Anbieter nicht zu früh zu strikt reguliert werden (siehe hierzu auch Antwort auf [Frage 2](#)).

Zur Frage der Disintermediation siehe Antwort auf [Frage 5](#).

14. Die europäische Zahlungsdiensterichtlinie II wurde vor kurzem verabschiedet und mit der MiF-Verordnung wurden die Interbankenentgelte reguliert. Welchen weiteren europäischen Regulierungsrahmen sehen Sie, wenn wir von einem digitalen Finanzmarkt sprechen, als nötig an?

Derzeit sehen wir im Bereich des Zahlungsverkehrs keine weiteren Regulierungserfordernisse.

15. Wie verändert sich die Wertschöpfungskette im Finanzwesen durch die im Rahmen der Digitalisierung möglichen Unternehmensgründungen, die i.d.R. den Kontakt zum Endkunden übernehmen und damit das klassische Geschäftsmodell "Bank" in den Hintergrund drängen? Wo entsteht aus Ihrer Sicht die eigentliche Wertschöpfung?

Die Frage, in welchem Maße FinTechs tatsächlich auf den Endkunden abzielen, ist in [Frage 9](#) ausführlich beantwortet. Die Vorgehensweisen der FinTechs sind so unterschiedlich wie ihre Dienstleistungen und Geschäftsmodelle.

Entscheidungskriterien für den Kauf von Finanzdienstleistungen



Für Entscheidung wichtig/sehr wichtig

Daten bei Banken/Spk gut/sehr gut geschützt

Wertschöpfung entsteht dort, wo es Anbietern gelingt, dem Endkunden oder einem Finanzdienstleister eine bepreisbare Dienstleistung anzubieten. Diese Frage unterliegt einem permanenten Wandel.

Dem entgegengestellt zeigt das Nachfrageverhalten der Privatkunden ein relativ großes Beharrungsvermögen. Eine repräsentative Meinungsumfrage im Auftrag des Bankenverbandes belegt (ausführliche Angaben siehe [Anlage](#)), dass die Kunden bei Finanzentscheidungen in der großen Mehrheit grundsätzlich sehr konservativ agieren. Sicherheit, Qualität und das Angebot aus einer Hand – alles Stärken der Banken – werden von den Kunden weiterhin als wichtig oder sehr wichtig angesehen. Dafür, dass FinTechs einen dauerhaften Marktanteil erreichen werden, spricht, dass in gleichem Maße Convenience, Individualität sowie das Preis-/Leistungsverhältnis als wichtig und sehr wichtig eingeschätzt werden. Vor diesem Umfeld müssen sich Banken wie FinTechs am Markt bewähren.

16. Welche Rolle werden zukünftig digitale Plattformen spielen, die zusätzlich zum vorhandenen Angebot auch Dienstleistungen digitaler Finanzunternehmen anbieten könnten (z.B. einfachere Überweisungen)?

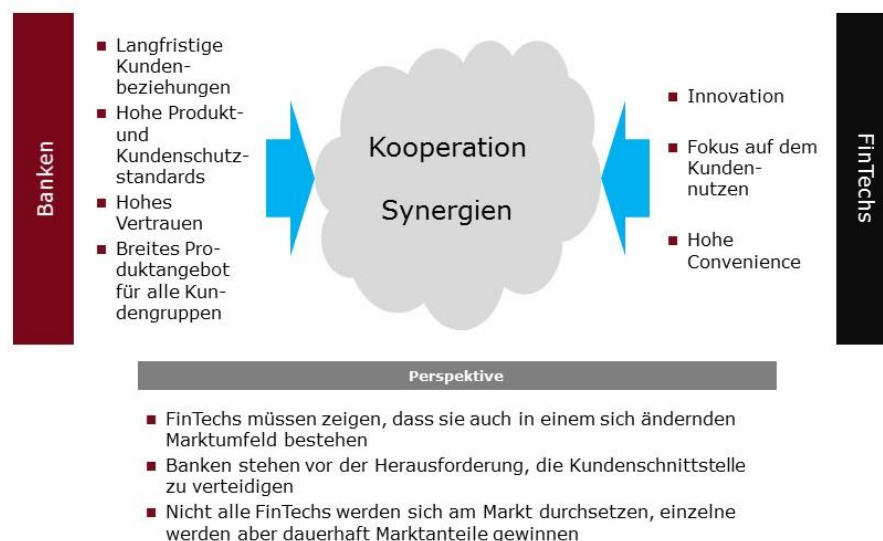
Bisher hat kein großflächiger Angriff der sog. Ökosysteme auf das Bankgeschäft stattgefunden (siehe auch Antworten auf [Frage 10](#)). Die Gründe liegen sicherlich in der erforderlichen Lizenzierung und der damit verbundenen Möglichkeit der deutschen und europäischen Aufsichtsbehörden, Einsicht in Geschäftsmodelle und Vorgehensweisen zu erhalten. Auch ist das Vertrauen der Bundesbürger in die Datensicherheit bei diesen Plattformen nicht ausgeprägt, was der Aufnahme von Bankgeschäften entgegensteht (siehe [Anlage](#)).

Wie sich dies in Zukunft entwickelt hängt – ähnlich einer künftigen Verteilung von Marktanteilen zwischen Banken und FinTechs – auch stark von der Reaktion der Banken ab. Alle Banken stellen sich aktuell der Herausforderung der Digitalisierung, bauen ihre entsprechenden Angebote aus und passen sie Erfahrungen an, die Kunden in anderen Branchen machen können. Den Kampf um den Kunden haben die Banken nicht aufgegeben.

17. Wie könnte aus ihrer Sicht eine optimale Verzahnung zwischen dem althergebrachten Modell der Banken und der innovativen „FinTech-Branche“ in Deutschland erreicht werden? Gibt es einen Standort in Deutschland, in dem sich „FinTech“-Unternehmen ganz besonders dynamisch entwickeln?

Die privaten Banken und der Bankenverband sind starke Befürworter einer Kooperation zwischen Banken und FinTechs. In diese Kooperation werden Banken und FinTechs ihre jeweiligen Stärken einbringen können: bei Banken die langfristigen und langjährigen Kundenbeziehungen, die hohen Produkt- und Kundenschutzstandards, das hohe Vertrauen und das breitere Produktangebot für alle Kundengruppen. FinTechs hingegen zeigen eine hohe Innovationsdynamik und den Fokus auf Kundennutzen und Convenience.

Banken und FinTechs:
Kooperation als Leitlinie der privaten Banken



Eine „optimale Verzahnung“ von Banken und den heute sehr heterogenen FinTechs wird sich am Markt individuell und auf Unternehmensebene entwickeln. Ein vernünftiger regulatorischer Rahmen, gepaart mit attraktiver Standortpolitik, wird Partner zusammenführen und Wettbewerb im Sinne des bestmöglichen Kundennutzens entstehen lassen.

Banken wie FinTechs stehen dabei vor immensen Herausforderungen: FinTechs müssen zeigen, dass sie auch in einem sich ändernden Marktumfeld bestehen können. Sie werden bei

zunehmenden Marktanteilen in den Fokus von Politik, Regulatoren und Aufsehern kommen. Banken stehen vor der Herausforderung, die Kundenschnittstelle zu verteidigen und die dafür erforderlichen Angebote zu entwickeln. Nicht alle FinTechs werden sich am Markt durchsetzen – einzelne werden aber dauerhaft und möglicherweise auch zu Lasten von Banken Marktanteile gewinnen.

Traditionelle Standort-Faktoren verlieren auch im Zeitalter der Digitalisierung und für FinTechs nicht an Bedeutung: Der Zugang zu Investoren, der Austausch über Entwicklungen und Perspektiven sowie die Entdeckung von Kooperationsmöglichkeiten funktionieren immer noch stark im bilateralen Austausch und sind damit standortgebunden. Dazu kommt, dass eine räumliche Konzentration die Entstehung von Ökosystemen möglich macht, insbesondere bei rechtlichen und technischen Beratungs- und Unterstützungskapazitäten wie Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern oder Programmierern. Hier hat Frankfurt für FinTechs auch durch die Nähe zu Banken Vorteile. Für Berlin spricht die Diversität. Hier ist die Vielfalt der Branchen höher, Cross-over-Effekte sind wahrscheinlich größer als in Frankfurt.

Die Frage regionaler Standorte ist aber bundespolitisch nicht so relevant wie die Frage nach dem europäischen und internationalen Standortwettbewerb, den wir für die weitere Entwicklung des Finanzplatzes Deutschland als wesentlich bedeutsamer einschätzen (siehe auch Antworten zu [Fragen 3 und 5](#)).

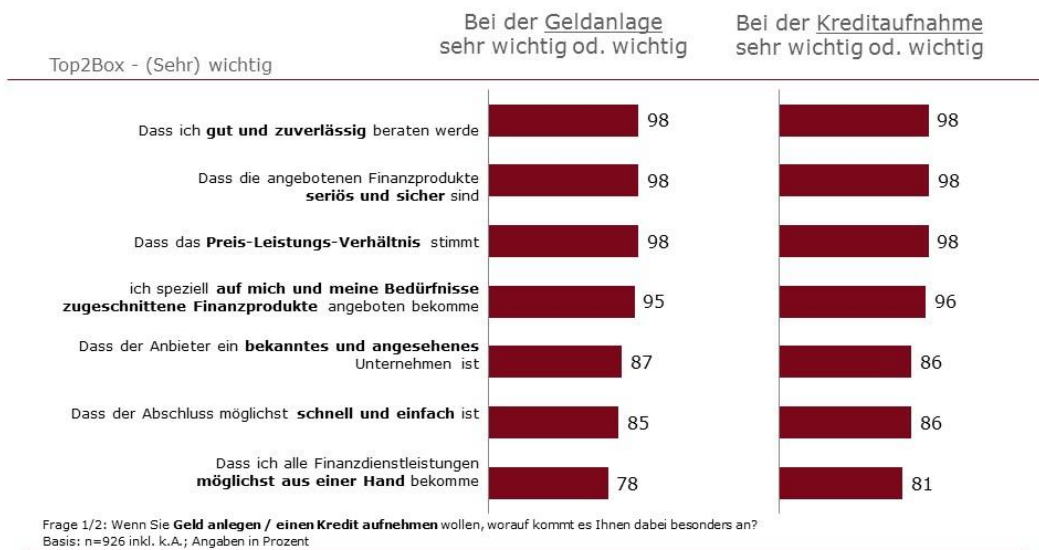
18. Welche Beschäftigungseffekte sind durch den Einsatz von Algorithmen und standardisierte Anlageberater (Anlageroboter) im Finanzsektor künftig zu erwarten? Welche Gruppen von Beschäftigten im Bankensektor sind durch Jobverlust infolge der Digitalisierung und Robotisierung besonders bedroht?

Grundsätzlich führt der Einsatz standardisierter und automatisierter Prozesse zu Einsparungsmöglichkeiten im Bereich menschlicher Arbeit. Betroffen waren davon in der Vergangenheit vor allem weniger qualifizierte Tätigkeiten. In welchem Maße diese Entwicklung in Zukunft auch qualifiziertere (Beratungs-)Tätigkeiten betreffen wird, ist heute nicht absehbar und hängt stark von der Akzeptanz dieser Beratungsangebote bei den Kunden ab.

Anlagen

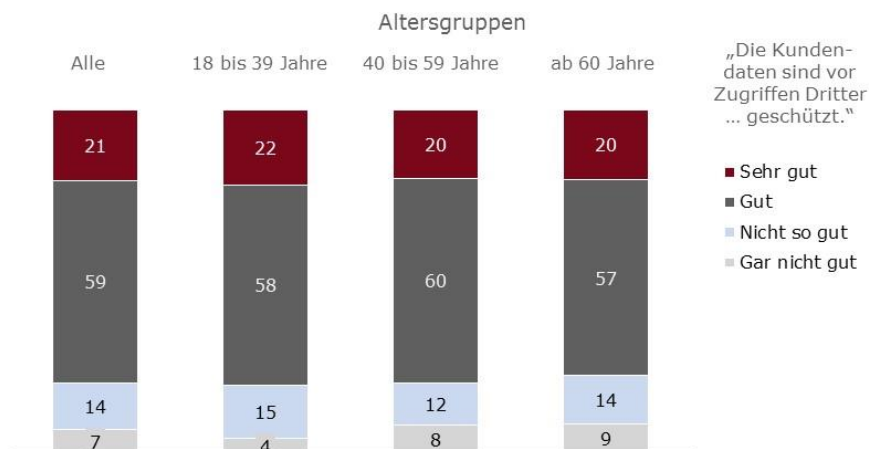
Kriterien bei Geldanlage und Kreditaufnahme

Bei der Geldanlage und der Kreditaufnahme sind den Verbrauchern die gleichen Kriterien wichtig.



Sicherheit persönlicher Daten – Banken/Sparkassen

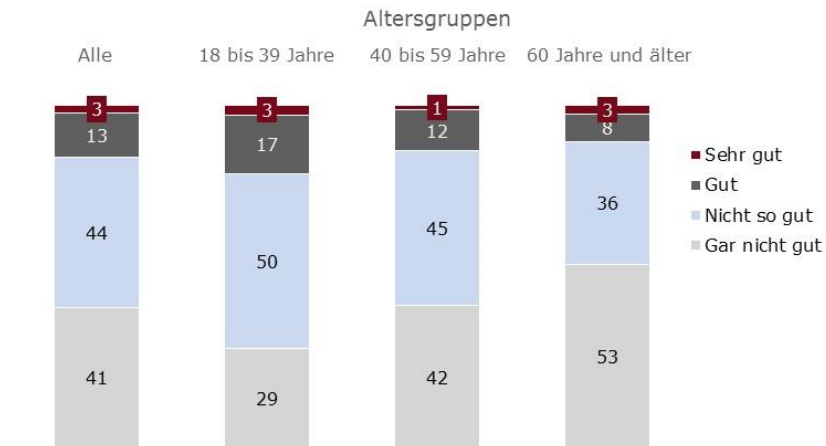
Das Vertrauen in die Datensicherheit bei Banken und Sparkassen ist über die verschiedenen Altersgruppen hinweg ähnlich stark ausgeprägt.



Frage 4: In Deutschland gibt es eine Diskussion über die Sicherheit von persönlichen Daten und darüber, inwieweit Unternehmen in der Lage sind, die Daten ihrer Kunden vor Zugriffen Dritter zu schützen. Glauben Sie, dass die Kundendaten bei den folgenden Institutionen / Unternehmen sehr gut, gut, nicht so gut oder gar nicht gut geschützt sind? Basis: n=926 inkl. k.A.; Angaben in Prozent

Sicherheit persönlicher Daten – Google/Facebook

Das Vertrauen in die Datensicherheit bei Google oder Facebook nimmt mit zunehmendem Alter der Befragten noch ab.



Frage 4: In Deutschland gibt es eine Diskussion über die Sicherheit von persönlichen Daten und darüber, inwieweit Unternehmen in der Lage sind, die Daten ihrer Kunden vor Zugriffen Dritter zu schützen. Glauben Sie, dass die Kundendaten bei den folgenden Institutionen / Unternehmen sehr gut, gut, nicht so gut oder gar nicht gut geschützt sind? Basis: n=926 inkl. k.A.; Angaben in Prozent