

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 diese und in der Finanzbranche? Falls Sie ein disruptives Moment erkennen, bitten wir um eine genauere Erläuterung.

Der Fokus eines sogenannten FinTech-Unternehmens liegt gegenwärtig auf den folgenden Punkten:

- *Konzentration auf ein Produkt/ein Angebot*
- *Einfacher, zeitgemäßer Zugang*
- *Ansprechende Präsentation*
- *Schnelle Prozesse*

In der Regel haben diese Unternehmen keine wie auch immer geartete Lizenz, weswegen die Kooperation mit einer (lizensierten) Bank unbedingt notwendig ist, um nicht „unerlaubte“ Bankgeschäfte anzubieten. Letztlich kann ein FinTech genau deswegen keine Leistung anbieten, die von der Partnerbank nicht erbracht wird. Eine Änderung des Geschäftsmodells sehen wir zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht. Jedoch kann es sein, dass „kundenferne“ Banken zunehmend den Kontakt zu ihrer Kundenbasis verlieren. Und wir sind hier sicherlich nicht am Ende der Entwicklung. Die Geschäftsfelder der FinTechs entwickeln sich und nehmen zu. Jüngste Entwicklung ist „robo-advice“, das nun als Alternative zum bestehenden Wertpapierangebot von Banken bzw. deren Beratung aufgebaut wird.

Spannender wird es, sobald FinTechs eine Lizenz halten. Hier spricht man nun schon von FinTech 2.0 – auch das wird nicht der letzte Begriff gewesen sein. Mit dieser Lizenz tritt ein FinTech-Unternehmen dann eindeutig in den Wettbewerb um die vollständige Kundenbeziehung zu einer Bank ein.

Die angesprochene Digitalisierung ist in unseren Augen eine davon unabhängige und weit massivere Entwicklung. Getrieben wird diese Entwicklung durch Schlagworte wie „Big Data“ und „Internet of Things“ – nicht nur durch ein paar kleine FinTech-Startups. Vielmehr stehen ganze Industrien hinter dieser Entwicklung.

Diese bringt zum Ausdruck, dass sich ganze Systemlandschaften und Unternehmenskulturen traditioneller Anbieter ändern müssen – sollten sie denn änderbar sein. Im Gegensatz zu den FinTechs wird diese extrem voranschreitende Digitalisierung das Geschäftsmodell von Banken durchaus beeinflussen.

**Deutscher Bundestag
Ausschuss Digitale Agenda**

**Ausschussdrucksache
18(24)79**

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 können? 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?

Nein, wir glauben nicht, dass der Standort Deutschland grundsätzlich ein guter Standort in Sachen Digitalisierung ist. Dies hat vor allem gesellschaftliche Gründe. In keiner anderen Region dieser Welt ist man ähnlich skeptisch und ängstlich, was die digitale Entwicklung betrifft.

Diese Grundkultur setzt sich in allen anderen Bereichen unseres Staates fort. Ein Bundestag, der sich in dilettantischer (und Standort-rufschädigender) Weise „hacken“ lässt, gehört hier ebenso dazu wie eine Exekutive, die bei Meldung einer DDoS-Attacke auf eine Bank einen Streifenwagen schicken möchte, oder eine Kanzlerin, für die das Internet im Jahr 2013 noch Neuland war.

Ja, es gibt andere Länder, in denen diese Themen weitaus offensiver aufgegriffen werden. Ein Beispiel ist Singapur: Hier gibt es einen Minister für „Smart Nation“. Dieser Minister hat die Aufgabe, die besten Technologien und digitalen Ansätze ins Land zu holen. Hintergrund: Singapur hat erkannt, dass man als Land ohne Rohstoffe die geistige Innovationskraft (den Rohstoff „brain“) wesentlich besser behandeln muss.

Ist nun deswegen eine regulative Veränderung notwendig? Nein, keineswegs. Die Regulierung sagt ja nicht, dass man keine innovativen und beispielsweise mobilen Angebote machen darf. Die Fidor Bank ist eine der innovativsten Banken und wird von der deutschen Aufsicht reguliert. Vielmehr braucht es einen deutlichen und nachhaltigen Kulturwandel bei den Banken, um im Rahmen der anstehenden Entwicklung Schritt halten zu können. Dieser Kulturwandel ist nicht zu erkennen.

3) Wie beurteilen Sie vor dem Hintergrund der Bemühungen der Europäischen Kommission, die Ausweitung und Vertiefung der sogenannten European Capital Market Union voranzutreiben, europaweit die FinTech-Branche sowie ihre Auswirkungen auf die Bankenlandschaft? Gibt es Anreize für FinTechs, Regulierungsarbitrage vorzunehmen, d.h. aus anderen europäischen Ländern in Deutschland Dienstleistungen im Finanzsektor anzubieten?

Ja, es war schon immer so, dass sich neu gegründete Unternehmen das Land mit der „einfachsten“ Regulierung ausgesucht haben. Deswegen gibt es Standorte wie Malta, Gibraltar und andere.

Aus unserer Sicht besteht jedoch keine Notwendigkeit, nun die Regulierung der Qualitäts-Standorte wie Deutschland in Sachen Regulierung zu verwässern. Dies wäre genau die falsche Reaktion. Vielmehr sollte man die „grauen“ Standorte schließen, denn die Kunden sind sich der Nachteile dieser Standorte nicht bewusst.

Womit auch eine weitere Frage beantwortet wäre: Natürlich werden die Dienstleistungen im Netz grenzüberschreitend angeboten – wodurch sich auch das zukünftig größer werdende Problem für Banken erklärt: Der digitale Wettbewerb wird auf die regionalen Besonderheiten keine Rücksicht nehmen. In Zukunft wird es nicht reichen den Wettbewerb auf der anderen Straßenseite zu beobachten. Die Ankündigung von PayPal, Google und Co. zu einer Payment-Partnerschaft zur Stärkung ihrer Lobbymacht ist hier nur der Anfang.

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

Wir können hier natürlich nicht für die ganze Finanzwirtschaft sprechen. Aus unserer Sicht ergeben sich die folgenden Punkte:

- 1. Das Unternehmertum in der Bankenwirtschaft sollte gefördert werden. Große Banken bedeuten große Probleme für Staaten (siehe Finanzkrise) und oligopole Strukturen zum Nachteil der Kunden (siehe UK-Markt oder auch Australien). Kleine Banken mit persönlichen Haftungsstrukturen sind hier als weit risikoaverser, kundennäher und damit auch innovativer einzuschätzen.*
- 2. Ähnlich wie in UK wäre eine vereinfachte Regulierung für neue, junge Bankenkonzepte ansprechend. In UK läuft dies unter dem Begriff „challenger banks“ und bedeutet, dass die Eintrittsbarrieren für junge Konzepte gesenkt werden. Auch die Eintrittsbarrieren für spezialisierte Anbieter wie Payment-Services etc. sind dort sehr viel einfacher geregelt.*
- 3. Digitale Entwicklung sollte frühzeitig begleitet werden. Dazu bedarf es neben dem guten Willen und einer ausreichenden personellen Ausstattung auch der notwendigen fachlichen Qualifikation und Kenntnis der Thematik. Die FCA in UK ist beispielsweise beratend für FinTechs tätig; die BaFin kann hier aufgrund mangelnder Personalkapazität nicht in gleicher Weise tätig werden.*
- 4. Internet-Sicherheit ist DAS zentrale Thema für alle Banken. Die Aufsicht muss sich AKTIV darum kümmern.*

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

- *Bei substantieller Größe von neuen Anbietern und potentiellm Ausfall bestimmter Services (P2P-Lending etc.) im großen Stil könnte es zu einem „Ansteckungseffekt“ kommen*
- *Fehleinschätzung der Web-Gefährdungslage*
- *Der komplette Verzicht auf Bargeld eröffnet in unseren Augen ungeahnte Bedrohungsszenarien für ganze Volkswirtschaften, da nicht davon auszugehen ist, dass die Zahlungsinfrastruktur 100%ig sicher aufgestellt und betrieben werden kann.*

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 Informationen die Chancen für Paydirekt ein, sich als ernsthafter Wettbewerber auf dem Markt der Bezahlendienste zu etablieren?

Grundsätzlich können wir vorausschicken: Wir haben keine Detailkenntnis zu dem Projekt „Paydirekt“. Allerdings erscheint es schon etwas anachronistisch und grotesk, mit einer nationalen Initiative im globalen digitalen Umfeld rund 17 Jahre nach dem Start von Paypal zu beginnen. Wir glauben dementsprechend nicht an einen Erfolg dieser Maßnahme. Darüber hinaus halten wir die Entwicklung von SEPA in den nächsten Jahren für vielversprechend. Paydirekt ist hierzu redundant. Der Platz im E-Commerce Checkout ist einfach sehr begrenzt: Der Händler entscheidet letztendlich aufgrund der Conversion, des Abbruchs, der Kundenloyalität und vor allem aufgrund des Preises. Letzteres ist, soweit man den aktuellen Berichten glauben kann, nicht das Differenzierungsmerkmal von Paydirekt – und nur der Datenschutz allein wird als Plus nicht ausreichen. Dafür ist der Kunde nicht mehr sensibel genug.

Die Interchange Regulierung der Kreditkartengebühren wird deren Akzeptanz massiv vorantreiben – Themen wie EMV-basierte Zahlungen im E-Commerce machen die Kreditkarte zudem zu einem sehr sicheren Zahlungsmittel, das der Kunde und auch der Händler kennt. Die Kreditkarten-Unternehmen haben auch eine weitaus größere Salesforce, dies voranzubringen. Die Struktur von PayPal (Händler verhandeln mit Hausbank, Banken verhandeln mit Händlerkonsortium über Gebühren) ist dem föderalen und zerstrittenen System geschuldet und nicht zeitgemäß. Zudem arbeiten die Paydirekt-Teams und die Kreditkarten-Teams in den Banken teilweise gegeneinander.

Zusatzangebote wie Versicherungen (1 Click) oder Ratenkauf etc. werden von spezialisierten Anbietern (Schutzclick) oder Klarna weitaus besser dargestellt und sind bereits im Handel integriert.

7) Die Kundenbeziehung im Finanzbereich stützt sich größtenteils immer noch auf das Vertrauen zu Banken als Anbieter 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?

Viele Studien und auch unsere ganz praktische Erfahrung zeichnen ein anderes Bild: Die klassischen Finanzdienstleister und die Kunden haben sich in vielen Fällen auseinander gelebt. Nach unzähligen Schlagzeilen von Banken- und Finanzkrisen ist ein großer und weiter wachsender Teil der Kundschaft auf Distanz gegangen. Vor allem bei den jüngeren Kunden ist das Vertrauen in die Finanzdienstleister dramatisch gesunken. Und trotz dieses massiven Glaubwürdigkeitsproblems bleibt die Finanzindustrie weiter hochgradig mit sich selbst beschäftigt. Die Ausgangsthese der Frage muss folglich bezweifelt werden.

Für das Gros der Kunden spielt der Preis und die Verfügbarkeit weiterhin die wichtigste Rolle. Am Beispiel der Sparkassen kann man sehen, dass in den vergangenen Jahren ein massiver Abbau im Retail stattgefunden hat – womit die Verfügbarkeit natürlich sinkt. Die Anzahl der Bankfilialen in Deutschland wird nach der Meinung der Experten in den nächsten 5 bis 10 Jahren um weitere 25% schrumpfen. Man muss die Ankündigungen der Banken hierzu nur aufaddieren. Wer als Kunde hier nicht mitzieht, wird „abgekoppelt“ - Das ist heute bereits der Fall. Das Argument, dass vor allem alte Menschen auf dem Land die Filiale brauchen ist a) unsinnig, da vor allem immobile Personen mit onlinebasierten Finanzdienstleistungen mehr geholfen ist und diese immer mehr mit Smartphone und Co. zurechtkommen; zudem passt b) die massive Filialschließung nicht zu diesem Argument. Heute kommt ein Kunde i.d.R. einmal pro Jahr in die Filiale. Die Bank weiß dann nicht, wer der Kunde ist, woher er kommt, was er benötigt etc. Kurz: Es gibt unserer Einschätzung nach keinen validen Grund mehr für die heutige Generation, eine Bankfiliale aufzusuchen. Hinzu kommt, dass Direktbanken schon heute den besten Net Promoter Score (NPS) und die höchste Kundenloyalität aufweisen.

8) Das Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Bank und der sensible Bereich der Bankdaten erfordern 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?

„Cyberkriminalität“ und die damit verbundenen Schutz-Maßnahmen sind das zentrale Thema überhaupt. Unseres Erachtens muss der Gesetzgeber dafür sorgen, dass die Ermittlungsbehörden mit den kriminellen Organisationen technologisch und kapazitativ Schritt halten können. Doch auch die Anbieter müssen technologisch den neuen Entwicklungen im Cyberkriminalität standhalten können. Leider sind vor allem die Kunden die Schwachstelle im System: Wer keine Antiviren-Software hat, wer Passwörter auf Post-It-Zettel schreibt und an den Bildschirm klebt, wer sorglos persönliche Daten bei jedem Phishingmail-Versuch zum Besten gibt, unterläuft sämtliche Sicherheitsmaßnahmen aller Anbieter und macht deren Arbeit sinnlos. Dennoch sollte es auch keine Überbürokratisierung oder eine massive Überdominanz des Datenschutzes geben. Die personalisierte Erhebung von Kundendaten ist in einer digitalen Welt nicht mehr notwendig, wenn Sie mit den rein öffentlich zugänglichen Daten bereits ein zu 99% sicheres Kundenbild erzeugen können.

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

*Prinzipiell sind **alle** Bereiche einer klassischen Retailbank gefährdet; zunehmend aber auch Sparten wie die Vermögensverwaltung etc. FinTechs sind bereits teilweise führend bei der Finanzierung (privat & geschäftlich), Sparangeboten, Investitionsauswahl und Front-End-Kundenbeziehung über Mobile Apps (Aggregationsapps etc.). Große Potentiale gibt es darüber hinaus in den Bereichen Immobilienfinanzierung und Vertragswesen (Smart Contracts).*

10) Wie bewerten Sie die Potentiale und die Zukunft von virtuellen Zahlungssystemen, einerseits in Hinsicht auf zugrunde liegende Technologien (bspw. Kryptowährungen), andererseits in Hinsicht auf die Möglichkeit, dass große Technologiekonzerne (Google, Apple, Facebook, Amazon etc.) durch entsprechende Zahlungsdienste das Bankgeschäft aufmischen?

Digitale Alternativwährungen sind ein Ergebnis des digitalen Lebensstils und insofern als solche zu akzeptieren. Viele Unternehmen haben bereits erkannt, dass sich hierdurch Kunden gewinnen und binden lassen. Schlicht weil sie durch die nicht-Konvertierbarkeit die Währung nur auf der einen Plattform zur Ausgabe kommen lassen. Eine Rückkonvertierung ist schwer durchführbar, bzw. mit starken preislichen Nachteilen verbunden.

Unternehmen haben auch erkannt, dass sich durch die Mechanismen der Geldwirtschaft Geld verdienen lässt (durch Konvertierung etc.).

Unserer Meinung nach wären die folgenden Punkte notwendig:

- *Wer eine eigene Währung auflegt, muss der Finanzaufsicht unterliegen.*
- *Währungen für E-commerce und vor allem auch Gaming-Angebote müssen konvertierbar sein.*
- *Die vom Kunden gehaltenen Bestände entsprechen Bankeneinlagen und müssen demnach auch als solche behandelt werden. Der Währungsemittent muss folglich auch eine Banklizenz haben.*

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?

Wir begrüßen das Urteil des EuGH. Es steigert die Attraktivität des Angebots.

Wesentliches Problem im Umgang mit diesen Währungen ist die „Nicht-Beschäftigung“ auf Seite der Staaten mit diesem Thema. Eine Nicht-Regulierung ist schlimmer als eine fehlerhafte Regulierung. Doch auch eine fehlerhafte Regulierung drückt das Thema in den grauen Kapitalmarkt oder das Darkweb. Dies kann nicht im Interesse des Gesetzgebers und Regulierers liegen.

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

Wir glauben nicht daran, dass dies in Deutschland ein tragfähiger Markt ist. Zumindest die gegenwärtig sichtbaren Konzepte spielen keine wesentliche Rolle.

Derartige Konzepte spielen in Märkten eine Rolle, in denen die Kreditkartenzinsen enorm hoch sind oder kleine und mittlere Unternehmen keine oder nur exorbitant teure Finanzierungen erhalten.

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

Momentan sehen wir in Deutschland noch keine Peer-to-Peer-Lending-Plattform mit einem deutlichen Marktanteil. Das Angebot ist daher als Nischenangebot zu bewerten. Dennoch muss es seriös und verbrauchergerecht durchgeführt werden, was bedeutet, dass Anleger und Kreditnehmer gewissermaßen vor sich selbst und der bestehenden Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Anleger/Kreditnehmer geschützt werden sollen.

Darauf zielen die allgemein und damit auch für Peer-to-Peer-Lending-Plattformen geltenden Verbraucherschutzgesetze ab, beispielsweise das Widerrufsrecht oder die Preisangaben Verordnung nach § 6 PAngV. Industriespezifisch ist das Inkrafttreten des „Kleinanlegerschutzgesetzes“ Anfang Juli als Stärkung des Verbraucherschutzes zu sehen. Dadurch, dass detaillierte Risikohinweise verpflichtend sind und maximale Anlagesummen definiert wurden, wird der Anleger stärker auf die Ausfallwahrscheinlichkeit hingewiesen und gleichzeitig der mögliche Maximalausfall minimiert.

Wir als Fidor Bank haben diese Art von Risikohinweisen für unsere Kunden von Anfang an eingebaut, und uns dabei an der Vorgehensweise im Wertpapierbereich orientiert.

Gleichzeitig denken wir, dass die Anbieter ihre Hausaufgaben machen und beispielsweise die Projekte ordentlich analysieren müssen, um so zu einer nachvollziehbaren Risikoeinschätzung kommen zu können. Ob hierbei nun eine Prospektspflicht wirklich hilfreich ist und nicht ein wenig über das Ziel hinaus schießt, muss diskutiert werden.

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

In der Realität übernimmt die refinanzierende Bank den Teil der Wertschöpfungskette, der der Regulierung unterliegt. Damit ist gewährleistet, dass die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen eingehalten werden und kein unerlaubtes Bankgeschäft betrieben wird.

Die Plattform agiert in diesem Sinne als Kreditvermittler und Auslagerungspartner der Bank, weil die Plattform meist das Scoring der potentiellen Kreditnehmer ausführt. Da Banken ihre Auslagerungsunternehmen vor Aufnahme der Auslagerung und fortlaufend kontinuierlich prüfen, finden auch hier geltende Gesetze Anwendung.

Aus diesen Gründen sehen wir eine Ausdehnung der Regulierung auf die kreditvermittelnde Plattform weder als notwendig noch als zielführend im Sinne einer Qualitätssteigerung an.

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

Hilfreich wären hier vor allem zwei Dinge:

- *Eine klare Stellungnahme zu virtuellen Währungen - seien es Bitcoins oder Plattform-Währungen großer E-Commerce-Häuser*
- *Klare Richtlinien zur Mindestanforderung an Cyberkriminalität*

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

*Das klassische Geschäftsmodell „Bank“ wird durch diese Entwicklung nicht in den Hintergrund gedrängt. Allerdings werden **die** Banken an Boden verlieren, die ihren Kunden einen umständlichen und desintegrativen Service bieten. Diese Häuser laufen Gefahr die Beziehung zum Kunden zu verlieren.*

Die Frage nach der Wertschöpfung ist u.E. bereits weitgehend durch die obigen Stellungnahmen beantwortet: Die Wertschöpfung entsteht dort, wo Wert geschöpft wird, für den der Kunde bereit ist, zu zahlen. Für den Kunden geht es um Mehrwerte, für die Anbieter um die Generierung von Erträgen. Wenn der Kunde bereit ist, für das Kundenerlebnis zu zahlen, dann entsteht dort eine Wertschöpfung durch die Betreuung des Kunden. Auch für die standardisierte Abwicklung im Hintergrund wird es Nachfrage geben. Allerdings nicht mehr bei allen Banken, sondern tendenziell nur bei wenigen Back-Office Anbietern.

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

Kunden werden sich den günstigsten, bequemsten und schnellsten Weg suchen, um Geld von A nach B zu senden oder um andere Finanzdienstleistungen abzuwickeln. Warum? Weil sie keine Lust und Zeit haben, ihr Leben durch unschöne Finanzapplikationen zu belasten. Andererseits wird das Thema „Process beats price“ auch dazu führen, dass Kunden für Dienste, bei denen sie einen wirklichen Mehrwert erkennen (Stichwort: Wertschöpfung), auch bereit sind, (mehr) zu zahlen.

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?

Aus unserer Sicht gibt es keinen herausragenden Ort, der für FinTechs besonders geeignet ist. Generell ist Berlin gegenwärtig „hip“. Ob das eine nachhaltige Entwicklung ist, bleibt abzuwarten.

Wichtig ist, dass die Kultur der Banken möglichst keinen Einfluss auf die Startups hat. Insofern wäre ein Standort wie beispielsweise Frankfurt eher zu vermeiden.

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

Falls diese Form der Innovation angenommen wird, wären natürlich besonders die Berufsgruppen betroffen, die heute mit dem Kunden zu tun haben. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass Banken bereits heute keine Beratung leisten, sondern ausschließlich auf den Abverkauf von Produkten zielen. Kunden mit einem Vermögen von unter 100.000 Euro erhalten faktisch keine Wertpapierberatung. Dies aus Gründen der Risikosteuerung, der Wirtschaftlichkeit und einer möglichen Haftung aus Fehlberatung.

Eine weitaus größere Bedrohung für die bestehenden Mitarbeiter von Banken sind ohnehin die Finanz-Skandale sowie die damit verbundenen Strafgeelder, die durch Banken zu entrichten sind.

Gleichzeitig entstehen neue Arbeitsplätze bei den innovativen Anbietern. Jedoch ist klar, dass in den innovativen Unternehmen keine Nachfrage nach traditionellen Bankern besteht.