

Dirk Elsner
Am Pferdebrink 27a
33659 Bielefeld
dirk.elsner@blicklog.com
www.blicklog.com

Deutscher Bundestag
Ausschuss Digitale Agenda

Ausschussdrucksache
18(24)74

Antworten auf Fragen für das Fachgespräch „Digitalisierung der Finanzwirtschaft“ des Ausschusses Digitale Agenda am 11. November 2015

Vorbemerkung

Ich arbeite bis zum 30.11.2015 als angestellter Unternehmensberater für die Beratungsgesellschaft Innovecs GmbH, Bremer Straße 64 a, D-27404 Zeven und berate Banken, mittelständische Unternehmen und FinTechs. Zum 1.12.2015 wechsele ich zurück in die Kreditwirtschaft.

Die Antworten auf die Fragen sind meine private Meinung und nicht mit meinem Arbeitgeber abgestimmt.

Die meisten der gestellten Fragen umfassen Zusammenhänge, die ich leider aufgrund der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit, nicht in der notwendigen Tiefe beantworten konnte. Für einige Antworten habe ich daher Auszüge meiner eigenen Fachtexte verwendet, die ich für ein Fachbuch, sowie für Kolumnen im Wall Street Journal, für Capital und Börse Online verfasst habe¹.

Die konkreten Veränderungen der Digitalisierung im Finanzgeschäft zu prognostizieren, ist auf Basis des gegenwärtigen Erkenntnisstands kaum seriös möglich, zumal hier meines Wissens bisher wenige unabhängige Daten erhoben sind.

Für vertiefende Fragen stehe ich gern weiter zur Verfügung.

¹ Eine Übersicht aller Fachtexte ist auf meinem Blog Blick Log unter <http://www.blicklog.com/finanzmarkte/trends-im-banking-20/digital-finance-kolumnen-fuer-capital-und-boerse-online/> und unter <http://www.blicklog.com/finanzmarkte/trends-im-banking-20/digital-finance-kolumne-bankenwandel-fr-das-wall-street-journal/>

Antworten auf die Fragen

Frage 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.

Antwort Dirk Elsner

Die Geschäftsmodelle ändern sich nicht komplett, sondern werden meist nur erweitert und modernisiert. Bisher manuelle Prozesse werden automatisiert, wie etwa die Anlageberatung. Bisher umständliche und lang dauernde Prozesse, wie etwa Zahlungsüberweisungen, werden schlanker und schneller. Produkte, wie Crowdfunding oder P2P-Kredite, verlagern Teile klassischer Bankgeschäfte zurück in den Markt (etwa analog von Unternehmensanleihen). Eine wirkliche Disruption ist das meines Erachtens noch nicht.

Wirklich disruptives Potenzial sehe ich derzeit in der Blockchaintechnologie. Sie kann die Produkte und die Prozesse sowohl im Front- als auch im Backoffice des Finanzwesens sehr wesentlich vereinfachen.

Diese offene Technologie ist bekannt geworden durch die Kryptowährung Bitcoin. Die Technologie hilft in modifizierter Form über kryptografische Verfahren digitale Dokumente und Transaktionen zu verifizieren und eindeutig einer bestimmten Person oder Institutionen zuzuordnen. Dafür gibt es ein breites Anwendungsspektrum, vor allem in der traditionellen Finanzwelt.

Die Blockchain-Technologie (manche schreiben Block-Chain) gilt als Architektur für die Übertragung digitaler Güter, denen eindeutige Eigentumsrechte zugeordnet werden müssen. Hinter der Technologie stecken bisher als sicher geltende kryptografische Verfahren, die mit öffentlichen und privaten Schlüsseln arbeiten.

Längst ist bekannt, dass sich viele große Banken für diese Technologie interessieren und sogar schon zusammengetan haben. Dabei spielt die Kryptowährung Bitcoin, die ein spezieller Anwendungsfall ist, nur eine untergeordnete Rolle. Mit der gleichen, bzw. leicht modifizierten Technologie kann ebenfalls der Besitz anderer digitaler oder digitalisierbarer Güter dargestellt werden. Solche digitalen Güter könnten zum Beispiel Schuldscheine, Anleihen oder Aktien sein.

Eine Blockchain kann daher als dezentrales Transaktionsregister für verschiedenste digitale Güter verwendet werden, bei denen der rechtssichere Nachweis des Eigentums entscheidend ist. Und das gehört zum Kern der Geschäftsabwicklung von Banken.

Siehe außerdem Antwort auf Frage 10.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Ich glaube nicht, dass eine besondere Regulierung notwendig ist, damit sich Banken mit der Digitalisierung befassen. Das tun sie bereits jetzt.

Spricht man mit FinTechs, dann haben sie sich viele mittlerweile in der Regulierung eingerichtet. Sie nehmen Regulierung ernst und bemühen sich, die Anforderungen zu erfüllen. Entweder versuchen sie dazu selbst den regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden oder arbeiten für die Regulatorik mit einer Bank zusammen. Manchmal finden sie auch neue Wege, um den Umgang mit aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erleichtern (Z.B. KYC mit ID Now).

Schon jetzt ist die durch Regulierung vorgegebene Bürokratie z.B. für die Finanzierung von Unternehmen über Banken und Finanzplätze enorm. Wer zum Beispiel heute für eine Finanzierung einen Verkaufsprospekt erstellen muss, der hat zahlreiche [Hürden](#) zu nehmen. Für große Unternehmen und Banken ist das kein Problem. Die in diesem Zusammenhang entstehenden Kosten marginalisieren sich mit Höhe der Finanzierung. Für kleine oder mittlere Unternehmen werden diese Kosten aber zu einem Hindernis, weil dies die Unternehmensfinanzierung erheblich verteuert und damit ver- und behindert. Hier hat der Gesetzgeber mit dem neuen Kleinanlegerschutzgesetz aber wohl zunächst ausreichend Spielraum für FinTech gelassen.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Ich begrüße die Vereinheitlichung der regulatorischen Grundlagen für den Finanzsektor, weil dies das EU-weite Angebot von Dienstleistungen erleichtert. Viele europäische Initiativen erfordern aber weiterhin nationale Rechtsumsetzungen, die in Deutschland, so ein verbreiteter Eindruck, strenger erfolgen als in anderen Staaten.

Der „Regulierungsstandort“ Deutschland ist mit seinen aktuellen Rahmenbedingungen auch bei den FinTechs für besondere Strenge bekannt. Manchen FinTechs ist die Regulierung zu hart, sodass sie

sich um Lizenzen in anderen Ländern besorgen und dann mit einem Europass ihre Leistungen in Deutschland einführen (Regulierungsarbitrage). Deutschland bietet derzeit keinen Standortvorteil durch Regulierung.

Frage 4

Welche Erwartungen gibt es seitens der Finanzwirtschaft an die Aufsichtsbehörden?

Antwort Dirk Elsner

Ich kann hier nicht für die Finanzwirtschaft antworten, sondern nur vor dem Hintergrund meiner persönlichen Erfahrungen und Kenntnisse. Ich empfehle hierzu außerdem den direkten Kontakt mit Vertretern der FinTech-Branche zu suchen.

Für die Fintechs kann Regulierung unangenehm werden, vor allem wenn sich dadurch die Rahmenbedingungen für ihre Geschäftsmodelle ändern. Dies sorgte im vergangenen Jahr beim Crowdfunding und im Anlagegeschäft für Diskussionen im Zusammenhang mit dem Kleinanlegerschutzgesetz.

Die FinTechs brauchen vor allem stabile Rahmenbedingungen und keinen ständig hektischen Regulierungsaktionismus. Es gibt daneben zu viele und zu lange Vorschriften mit umfangreichen Ausführungsbestimmungen durch zu viele Institutionen (EU, nationale Gesetzgeber, verschiedene nationale und internationale Aufsichtsbehörden). Längst ist auch den FinTechs nicht immer klar, ob sie überhaupt von einer Regulierung betroffen sind und welche Aufsichtsbehörde(n) zuständig ist (sind).

Zu begrüßen ist in jedem Fall eine weitere europäische Harmonisierung, weil viele Unternehmen über die Grenzen hinaus denken.

Frage 5

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

Antwort Dirk Elsner

Ich sehe aktuell keine Risiken für die Finanzmarktstabilität durch die Digitalisierung allein.

Ich kann aber nicht generell erkennen, dass Banking heute sicherer ist als vor 20 Jahren. Mir scheinen insgesamt die Risiken eher größer geworden zu sein. Die sehr starke Regulierung macht Banking komplexer, schwerfälliger, kostspieliger und vor allem auch riskanter, wie der britische Notenbanker Andrew Haldane [auf einer Tagung vor Jahren festgestellt hat](#).

Vielleicht bietet die Digitalisierung sogar eine Chance, die Risiken für die Finanzmarktstabilität zu reduzieren, weil Finanzdienstleistungen auf wesentlich mehr Unternehmen verteilt werden. Der Ausfall einiger kleinerer Einheiten hat geringere Auswirkungen, als die Schieflage einer großen Bank.

Frage 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 Bezahldienste zu etablieren?

Antwort Dirk Elsner

Paydirekt ist erst vergangene Woche (3.11.2015) mit wenigen Banken gestartet. Ich habe bisher keine Erfahrungen mit dem Dienst sammeln können.

Die Online Alternative der Banken kommt spät, aber nicht zu spät. Banken haben das Online-Bezahlen stark unterschätzt und spielen in dem Markt, in dem sich seit Jahren längst andere Akteure breit gemacht haben, derzeit nur im Hintergrund eine Rolle. Nur zur Erinnerung, der Marktwert von Paypal ist größer als der Marktwert der Deutschen Bank.

Technisch basiert der Dienst auf dem etablierten Lastschriftverfahren und ist direkt mit dem Girokonto des Zahlenden verknüpft. Fällige Beträge werden dem zugeordneten Girokonto des mit Paydirekt zahlenden Kunden belastet. Die Freigabe von Zahlungen erfolgt wie bei PayPal per Benutzername und Passwort.

Einige zweifeln am Erfolg und fragen sich, warum Anwender ihr Bezahlverhalten ändern sollen. Es gibt aber mindestens drei Punkte, die dazu führen könnten, dass Paydirekt zumindest in Deutschland in zwei bis drei Jahren sogar PayPal im ECommerce überholen könnte:

1. Die Gebühren: Händler erwarten, dass das neue System deutlich billiger als PayPal wird.
2. Bei Paydirekt wird die Bonität des Kunden sofort nach bankenüblichen Verfahren geprüft, was die Kosten der Nachbearbeitung senken könnte.
3. Punkten will man mit hohen Sicherheitsstandards und Datenschutz. Die Server von Paydirekt stehen in Deutschland. Das kommt in Deutschland einerseits gut an, andererseits ist das vielen netzaffinen Nutzern egal. Wer sich den Datenschutz groß in sein Programm schreibt, der muss dann natürlich auch liefern.

Das System ist offenbar auf Kunden und Händler mit Bankverbindung in Deutschland beschränkt. Das könnte ein Nachteil sein, wenn man große internationale Anbieter gewinnen will.

Skeptiker führen ins Feld, dass es mit PayPal, Sofortüberweisung, Kreditkarten und vielen anderen Zahlungsarten bereits genügend etablierte Dienste im E-Commerce gäbe. Im Online-Handel zu bezahlen sei für Konsumenten keine Hürde mehr. Allerdings wird bei diesem Argument übersehen, dass trotz beeindruckender Wachstumswahlen viele Kunden immer noch nicht gern online einkaufen, u.a. weil sie die bisherigen Zahlungsverfahren nicht mögen oder ihnen nicht trauen. Hier warten viele potenzielle Kunden auf Empfehlungen „ihrer“ Bank.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Während viele neue Dienstleister aus dem Finanztechnologie-Sektor heute ausschließlich auf den Online-Kontakt per PC, Smartphone oder Tablet setzen, halten die meisten klassischen Banken an einer Mehrkanalstrategie fest.

Die Gesamtzahl der Zweigstellen in Deutschland ging nach Daten der Bundesbank auch im Jahr 2014 weiter zurück. Ende 2013 gab es noch 36.196 Zweigstellen, die Anzahl sank im Laufe des Jahres 2014 um 894 auf nunmehr 35.302 Zweigstellen. Dies entspricht einem Rückgang von 2,5 %. Im Jahr 2013 betrug der Rückgang nur 0,2 % im Vergleich zu 3,8 % in 2012. Durchschnittlich kommt in Deutschland pro 2.174 Einwohner eine Bankstelle.

Die Zahl der Filialen wird sich weiter deutlich reduzieren. Aber Filialen werden nicht komplett verschwinden. Gerade beim Thema Finanzen spielt Vertrauen eine besondere Rolle. Vertrauen wird leichter über persönliche Kontakte aufgebaut als über technische Plattformen. Gleichwohl muss man aber klar feststellen, dass der für Unternehmen immer teurer werdende persönliche Kontakt sich auf komplexere Leistungen beschränken wird. Das dafür notwendige Spezial-Know-how lässt sich nicht in jeder Zweigstelle vorhalten. Das führt im Ergebnis dazu, dass die im persönlichen Gespräch benötigten Spezialisten eher in Kompetenzzentren konzentriert werden und nicht in der Filiale vor Ort.

Die zentrale Frage für Banken ist daher nicht, ob sie noch Zweigstellen braucht, sondern wie sie herausfindet, für welche Leistungen eine persönliche Interaktion notwendig ist und wie diese am effektivsten geliefert werden kann.

Kunden werden auch in 10 Jahren noch physische Bankkontakte suchen. Diese werden aber ganz anderen Ansprüchen gerecht werden müssen. Digitale und persönliche Kontakte werden dann so eng miteinander verwoben sein, dass es keine Rolle spielt, über welchen Kanal der Kunde kommt. Und trotz all dieser Veränderungen, vertrauenswürdige Beziehungen werden auch im digitalen Zeitalter vor allem durch den persönlichen Kontakt hergestellt und gefestigt.

Frage 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?

Keine Antwort

Frage 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, Roboadvise, Zahlungssysteme, Kryptowährungen)?

Antwort Dirk Elsner

Per Stand heute hat kein FinTech in Deutschland, Europa und den USA der etablierten Bankenwelt ernsthaft Geschäft weggenommen, wenn man von der Ausnahme Onlinezahlungsverkehr absieht. Die Geschäftsvolumina der FinTechs bewegen sich für viele Banken noch unterhalb ihrer Wahrnehmungsgrenzen. Das ist übrigens in Asien und insbesondere in China anders, wo Technologiekonzerne wie Baidu, Tencent und Ant Financial den Banken ernsthafte Konkurrenz machen.

In allen aufgezählten Feldern arbeiten FinTech mittlerweile mit Banken zusammen. Ernsthafte Konkurrenz könnte es im (internationalen) Zahlungsverkehr zusammen mit der Blockchain-Technologie und im sogenannten Marketplace-Lending (=P2P-Kredite) sowie möglicherweise im Roboadvise geben.

Frage 10

Wie bewerten Sie die Potentiale und die Zukunft von virtuellen Zahlungssystemen, einerseits in Hinblick auf zugrunde liegende Technologien (bspw. Kryptowährungen), andererseits in Hinblick 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?

Antwort Dirk Elsner

Zu den faszinierendsten Evolutionsobjekten im Finanzwesen gehört die Konstruktion, die weltweit Blockchain genannt wird. Die Blockchain ist eine Art netzwerkgestütztes Grundbuch, in dem Verfügungsrechte digital dokumentiert werden. Diese Technologie dient als Blaupause für die digitale Übertragung von Rechten, die bisher in anderer Form verbrieft sind (beispielsweise Banknoten, Wertpapiere, Verträge, Urkunden).

Bekannt geworden ist die Blockchain-Technologie durch Bitcoin, der bekannten Peer-to-Peer-Digitalwährung. [Manche Erzählung über die Kryptowährung](#) beginnt damit, dass ihre Entwickler den internationalen Zahlungsverkehr unabhängig von Banken, Zentralbanken und dem weltweiten Geldsystem machen wollten.

An eigenständige, virtuelle, durch Netzcommunities oder Konzerne geschaffene, Währungen glaube ich nicht. Bitcoin hat, meines Erachtens, zu viele konzeptionelle Schwächen. Durch Zentralbanken gestützte virtuelle Währungen werden wir vermutlich schon in einigen Jahren sehen. Die USA Zentralbank soll bereits [an einem FedCoin](#) arbeiten. Solche auf die Blockchain-Technologie aufgesetzte verfahren können den internationalen Zahlungsverkehr radikal vereinfachen und die Kosten für die Abwicklung erheblich senken.

Es ist bekannt, dass Google, Apple, Facebook, Amazon und andere Technologiekonzerne mit Finanzdienstleistungen experimentieren. Nach eigenen Angaben tun sie das aber nur, um ihre Kernprodukte damit zu stützen. Bis heute ist unklar, ob sie hier neben dem Zahlungsverkehr weitergehende Ambitionen haben. Die Entwicklung in China zeigt freilich, dass Technologiekonzerne schnell ihr Geschäft ausdehnen können. Zahlungsdienste über Messenger-Tools sollen dort intensiv genutzt werden.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Crowdfunding-Plattformen vermitteln Finanzmittel zwischen großen Gruppen (Crowds) und Einzelsubjekten. In Literatur und Wirtschaftspraxis werden außerdem alternative Begriffe wie Crowdinvesting oder Peer-to-Peer-Finanzierung und weitere Synonyme verwendet. Crowdfunding wird oft in folgende vier Grundformen unterschieden:

1. Beim donation-based Crowdfunding werden zwar Mittel eingesammelt, es werden aber keine Gegenleistungen erwartet. Im Prinzip handelt es sich hier um eine besondere Form des Spendensammelns.
2. Beim reward-based Crowdfunding erfolgt keine Gegenleistung in Form von Geld, sondern diejenigen, die Ressourcen bereitgestellt haben, erhalten vom Leistungsempfänger eine Belohnung in bestimmter Form. Das können z.B. bei einem finanzierten Spiel eine Nutzungslizenz des Spiels oder bei der Finanzierung eines Film die Namensnennung im Abspann oder die Einladung zu der Film Premiere sein.

Während bei den vorgenannten Formen des Crowdfundings finanzielle Gegenleistungen eine untergeordnete Rolle spielen, werden beim equity-based und lending-based Crowdfunding Gegenleistungen in Form finanzieller Zahlungen versprochen und erwartet.

3. Beim lending-Based-Funding wird eine feste Gegenleistung vereinbart, die zu einem bestimmten Zeitpunkt mit entsprechender Verzinsung zurück erstattet werden muss. Hier spricht man auch von Peer-to-Peer-Krediten oder marketplace-lending. Über elektronische Serviceplattformen vermitteln Kreditbörsen zwischen Kapital suchenden Privatpersonen und Unternehmen auf der einen Seite sowie privaten und institutionellen Geldanlegern auf der anderen Seite.
4. Beim equity-based Funding halten die Investoren nur in den wenigsten Fällen eine Kapitalbeteiligung im gesellschaftsrechtlichen Sinne. Bei dieser Form des Fundings sind die Gegenleistungen abhängig vom Erfolg des finanzierten Unternehmens oder Projektes und damit variabel. Hier sind eher nachrangige bzw. hybride Finanzierungsformen (Mezzanine) zu finden, die im Insolvenzfall hinter den Forderungen der Fremdkapitalgläubiger zurücktreten.

Schon aus diesen Merkmalen lässt sich ableiten, dass Crowdfunding nicht substantiell neu ist, sondern es sich lediglich um neue Ausprägungen bereits bekannter marktbasierter Finanzierungskanäle handelt.

Der Zugang zu Finanzierungen wird für kleinere und mittelständische Unternehmen in jedem Fall erleichtert durch die Schwarmfinanzierungen. Das bedeutet aber im Umkehrschluss nicht, dass jedes Unternehmen leichter Geld erhält. Meines Wissens achten die Plattformen allein schon aus Reputationsgründen auf die Seriosität der Finanzierungsanfragen. Unternehmen und Privatpersonen müssen bestimmte Nachweise erbringen, damit die Plattformen das Risiko bewerten können.

Crowdfunding und P2P-Lending spielen aber bisher in der Finanzierungspraxis im Vergleich zu anderen Finanzierungsalternativen keine besondere Rolle. Das Gesamtvolumen in Deutschland dürfte deutlich unter 1% der Gesamtfinanzierungsvolumina liegen.

In der Kreditpraxis haben wir lange Zeit einen zweigeteilten Kreditmarkt gesehen. Viele Unternehmen, die finanzielle Mittel benötigten, erhielten aus regulatorischen und Risikogründen keinen Bankkredit. Basel III dämpft nämlich wegen strengerer Eigenkapital- und Liquiditätsregeln die Vergabe von Bankkrediten an die Unternehmen, deren Bonität nicht einwandfrei ist. Auf der anderen Seite benötigen viele Unternehmen mit guter Bonität gar keine Finanzmittel von Banken oder finanzieren sich ohne den Bankensektor.

Manche Banken lehnen Kreditanträge übrigens auch dann ab, wenn die Beträge zu klein sind und damit die Kosten für Kreditvergabe und -verwaltung zu hoch sind. Das gilt selbst dann, wenn die Daten gut sind. Solche Unternehmen haben auf Crowdinvesting- bzw. Lendingplattformen relativ gute Chance auf eine Finanzierung.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Die kommunikative Ansprache einiger Plattformen spricht zwar in erster Linie eine jüngere Zielgruppe an. Insbesondere soll "Kleinanlegern" eine, wie auch immer gestaltete, Beteiligung an innovativen und risikoreichen Projekten ermöglicht werden. Tatsächlich sind aber die Zielgruppen eingeschränkt.

Die ökonomischen und rechtlichen Spezifikationen des Crowdfundings lassen es offensichtlich erscheinen, dass diese Anlageform ein bestimmtes Maß an Kenntnissen voraussetzt. Insbesondere bei P2P-Krediten handelt es sich um Risikokapital.

Nach meinem Eindruck betreiben die Betreiber von Kreditplattformen ausreichend Aufklärung über die Risiken. Man muss aber deutlich sagen, dass die Anlage in P2P-Kredite nichts für Kleinanleger und Kurzfristparer ist. Anleger müssen hier unbedingt auf die Streuung achten. Sinn macht mE die Anlage erst ab einem Anlagebetrag von etwa 5.000 bis 10.000 Euro, weil es dann eine ausreichende Risikostreuung möglich ist.

Für die Kreditempfänger sehe ich die Konditionen zumindest in Deutschland ebenfalls als fair an. Ob das wirklich so ist, müssten aber geeignete Untersuchungen zeigen.

Frage 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)?

Antwort Dirk Elsner

Meines Erachtens bewegen sich die Plattformen nicht im regulierungsfreien Raum, sondern unterliegen auch gewissen Rechtsvorschriften.

Zum Standard der Plattformen gehören Informationen über die Risiken der Kredite. Diese Informationen allein reichen aber nicht aus, weil sie keine Auskunft über die Qualität der Bonitätseinstufungen geben. Für Anleger bleibt oft unklar, wie die Kreditplattformen zu ihren Risikoeinstufungen kommen und welche Qualität diese haben. Wie bei den großen Rating-Agenturen werden auch hier die Bewertungsalgorithmen nicht offengelegt. Wünschenswert im Sinne einer besseren Transparenz wäre es, wenn die Plattformen auf Basis historischer Daten zeigen könnten, wie gut ihre Bewertungen in der Vergangenheit waren.

Vorbild könnten hier die Daten der führenden und mittlerweile börsennotierten US-Plattform Lending Club sein. Aus den bereitgestellten Daten können Anleger beispielsweise entnehmen, wie die ursprünglich vereinbarte Verzinsung war und welche tatsächliche Verzinsung Anleger effektiv nach Abzug von Ausfällen in den jeweiligen Risikoklassen erhalten haben. Einen Regulierungsbedarf sehe ich hier allerdings nicht.

Es ist richtig, dass in Europa und den USA hohe Beträge institutioneller Anleger in diese Plattformen fließen. Eine Gefahr für die Finanzstabilität kann ich daraus derzeit nicht erkennen.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Die Frage lässt sich nicht kurz beantworten. Es bedarf jedenfalls keiner eigenen Regelung für einen digitalen Finanzmarkt. Insgesamt müssten allerdings viele Regulierungen überprüft werden, ob sie noch in das digitale Zeitalter passen.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Viele FinTechs zwingen sich tatsächlich in die Wertschöpfungskette zwischen Banken und Kunden. Sie beginnen dabei mit Einzelleistungen, wie z.B. verbesserten Informationen. Manche sind aber durchaus in der Lage, diese Wertschöpfungskette auszuweiten.

Ein Beispiel dafür ist Paypal. Das Unternehmen startete zunächst als reiner Zahlungsdienstleister. 2007 erhielt das US-Unternehmen dann von der luxemburgischen Finanzaufsichtsbehörde eine Banklizenz für Europa. Das Unternehmen hat bereits den nächsten Schritt unternommen und positioniert sich im mobilen Bezahlen. Denkbar wäre auf der jetzigen Grundlage eine Geschäftsausdehnung in Richtung Einlagen, Banküberweisungen und mehr.

Ich bin ganz sicher, dass wir diese Ausweitungen in den Wertschöpfungsketten noch häufiger sehen werden. Wir werden aber nicht nur Wertschöpfung im Geschäft mit den Kunden sehen, sondern künftig verstärkter auch im Backoffice. Die bereits erwähnte Blockchaintechnologie ist geeignet Abwicklungsprozesse deutlich zu vereinfachen.

Frage 16

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

Antwort Dirk Elsner

Die FinTechs betreiben heute das, was oft als [„Unbundling“ der Banken](#) diskutiert wird. Das bedeutet, dass die verschiedenen Leistungen, die ein Kunde von seiner Bank bekommt, er auch von vielen verschiedenen FinTechs erhalten kann. Das Problem der meisten FinTechs ist freilich, dass sie meist nur eine Dienstleistung anbieten. Kunden müssten sich für Zahlungsverkehr, Kreditvergabe, Informationsaggregation oder Geldanlage jeweils eigene Anbieter suchen. Dies ist vielen Kunden zu umständlich. Daher werden wir Dienstleister sehen, die verschiedene FinTech-Leistungen zusammenführen. Wir sehen das heute bereits bei der Fidor-Bank, wo in einem Informationscockpit verschiedene Services von FinTechs unter einer Oberfläche zusammengeführt werden können.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

Es gibt weder heute noch in Zukunft eine Antwort auf die Frage nach einer optimalen Verzahnung zwischen den alten und neuen Modellen. Banken und FinTechs suchen derzeit intensiv nach Formen der Zusammenarbeit und sind bereit, hier viel auszuprobieren.

- Kooperationen
- verschiedenste Beteiligungsmodelle bis hin zur Komplettübernahme
- White-Label-Ansätze
- gegenseitige Datenzulieferung
- Innovationsworkshops

In der Standortfrage sehe ich neben Frankfurt vor allem München, Berlin und Hamburg als besonders dynamische Orte. Weil insbesondere in diesem Jahr das Interesse der Banken an der neuen Entwicklung deutlich spürbar zugenommen hat und Frankfurt der zentrale Bankenstandort ist, erwarte ich für Frankfurt die dynamischste Entwicklung, sofern die FinTechs auf Kooperation mit Banken setzen wollen.

Frage 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?

Antwort Dirk Elsner

„Robo-Advisors“ wählen nach streng rationalen Kriterien die Anlageobjekte aus. Die Vermögensverwaltung wird also nicht mehr einem Menschen, sondern einem Algorithmus anvertraut. International und in Deutschland sind in den letzten Jahren zahlreiche Plattformen entstanden. Sie versprechen bessere, billigere, bequemere und obendrein transparentere Angebote als Banken und Vermögensverwalter. Daneben sehen wir die Adaptierung dieser Modelle durch Banken.

Es ist noch zu früh zu sagen, ob sich diese Robo-Advisors wirklich am Markt durchsetzen werden. Da aber die Finanzmarktregulierung, insbesondere MiFID II, die Beratung in immer mehr Standards zwingt und zunehmend teurer macht, wird sich künftig individuelle Beratung für Personen mit einem Vermögen unter 1 Mio. bis 500 TEuro für Banken kaum noch lohnen. Sie werden daher qualifizierte Anlageberater durch einfacher qualifizierte Kräfte oder durch komplett automatisierte Onlineprozesse ersetzen. Damit wird sich wohl die Anzahl qualifizierter Anlageberater in den nächsten Jahren reduzieren.