



Wortprotokoll der 50. Sitzung

Ausschuss Digitale Agenda

Berlin, den 11. November 2015, 16:00 Uhr
11011 Berlin, Konrad-Adenauer-Str. 1
Sitzungssaal: PLH E.200

Vorsitz: Jens Koeppen, MdB

Tagesordnung - Öffentliche Anhörung

Tagesordnungspunkt 1

Seite 07

Öffentliches Fachgespräch zum Thema:
Digitalisierung in der Finanzwirtschaft

- a) **Geänderte Liste der Sachverständigen**
Ausschussdrucksache 18(24)SB21neu

- b) **Fragenkatalog**
Ausschussdrucksache 18(24)SB22

**Mitglieder des Ausschusses**

	Ordentliche Mitglieder	Stellvertretende Mitglieder
CDU/CSU	Beermann, Maik Durz, Hansjörg Jarzombek, Thomas Koeppen, Jens Nick, Dr. Andreas Schipanski, Tankred Schwarzer, Christina	Hornhues, Bettina Lange, Ulrich Schön (St. Wendel), Nadine Tauber, Dr. Peter Wanderwitz, Marco Wendt, Marian Whittaker, Kai
SPD	Esken, Saskia Flisek, Christian Klingbeil, Lars Reichenbach, Gerold Zimmermann, Dr. Jens	Bartol, Sören Dörmann, Martin Heidenblut, Dirk Stadler, Svenja Träger, Carsten
DIE LINKE.	Behrens, Herbert Wawzyniak, Halina	Korte, Jan Pau, Petra
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	Janecek, Dieter Notz, Dr. Konstantin von	Beck (Köln), Volker Rößner, Tabea



- 3 -

Tagungsbüro



Deutscher Bundestag

Sitzung des Ausschusses Digitale Agenda (24. Ausschuss)
Mittwoch, 11. November 2015, 16:00 Uhr

Anwesenheitsliste

gemäß § 14 Abs. 1 des Abgeordnetengesetzes

Ordentliche Mitglieder	Unterschrift	Stellvertretende Mitglieder	Unterschrift
CDU/CSU		CDU/CSU	
Beermann, Maik		Hornhues, Bettina	
Durz, Hansjörg		Lange, Ulrich	
Jarzombek, Thomas		Schön (St. Wendel), Nadine	
Koepfen, Jens		Tauber Dr., Peter	
Nick Dr., Andreas		Wanderwitz, Marco	
Schipanski, Tankred		Wendt, Marian	
Schwarzer, Christina		Whittaker, Kai	
		<i>Kurmann, Philipp</i>	
SPD		SPD	
Esken, Saskia		Bartol, Sören	
Flisek, Christian		Dörmann, Martin	
Klingbeil, Lars		Stadler, Svenja	
Reichenbach, Gerold		Träger, Carsten	
Zimmermann Dr., Jens			
DIE LINKE.		DIE LINKE.	
Behrens, Herbert		Korte, Jan	
Wawzyniak, Halina		Pau, Petra	
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN		BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	
Janecek, Dieter		Beck (Köln), Volker	
Notz Dr., Konstantin von		Röfner, Tabea	
	<i>Nicole Maisse</i>		

Stand: 5. November 2015
Referat ZT 4-Zentrale Assistenzdienste, Luisenstr. 32-34, Telefon: +49 30 227-32659, Fax: +49 30 227-36339



-4-

Tagungsbüro

Sitzung des Ausschusses Digitale Agenda (24. Ausschuss)
Mittwoch, 11. November 2015, 16:00 Uhr

Seite 4

Ministerium bzw. Dienststelle <small>(bitte in Druckschrift)</small>	Name <small>(bitte in Druckschrift)</small>	Unterschrift	Amts- bezeichnung
BRTI	STANCKE	<i>M. ta</i>	ORP'L



- 5 -

Bundesrat

Land	Name (bitte in Druckschrift)	Unterschrift	Amts- bezeichnung
Baden-Württemberg			
Bayern	Heller	Heller	PD
Berlin			
Brandenburg			
Bremen			
Hamburg			
Hessen			
Mecklenburg-Vorpommern			
Niedersachsen			
Nordrhein-Westfalen			
Rheinland-Pfalz			
Saarland			
Sachsen	Langer	D. Langer	Ref.
Sachsen-Anhalt			
Schleswig-Holstein			
Thüringen			



OH.

Tagungsbüro

Deutscher Bundestag

Sitzung des Ausschusses Digitale Agenda (24. Ausschuss)
Mittwoch, 11. November 2015; 16:00 Uhr

	Fraktionsvorsitz	Vertreter
CDU/CSU	_____	_____
SPD	_____	_____
DIE LINKE.	_____	_____
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	_____	_____

Fraktionsmitarbeiter

Name (Bitte in Druckschrift)	Fraktion	Unterschrift
SCHÖELE	LINKE	
LIGNINS	CDU/CSU	
Piallat	Grüne	
Waczege	SPD	
Pohl, Jan	Grüne	
Schroth	LINKE	
Schütz	CDU/CSU	
Schmidt	CDU/CSU	
Löhle, Nora	B90/Grüne	



Tagesordnungspunkt 1

Öffentliches Fachgespräch zum Thema: Digitalisierung in der Finanzwirtschaft

Der **Vorsitzende**: Die Sitzung ist eröffnet. Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserem heutigen Fachgespräch mit dem Titel „Digitalisierung der Finanzwirtschaft“. Das ist gleichzeitig die 50. Sitzung des Ausschusses Digitale Agenda. Herzlich Willkommen hier im Saal und natürlich auch denjenigen, die den Stream verfolgen. Ich begrüße sehr herzlich unsere heutigen Sachverständigen zu diesem Fachgespräch. Zum einen Herrn Andreas Krautscheid vom Bundesverband der Deutschen Banken, Herrn Stephan Czajkowski von der Fidor Bank AG, Herrn Dirk Elsner, Unternehmensberater INNOVECS GmbH und Herrn Karsten Wenzlaff vom Institut für Kommunikation und in sozialen Medien. Herr Georg Fahrenschon vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V. verspätet sich etwas, da er noch im Stau steht. Ich sage noch etwas zum Verfahrensablauf. Wir werden es so halten, dass die Sachverständigen zu Anfang die Gelegenheit haben, in einem fünfminütigem Statement ihre Positionen zum Thema darzulegen. Danach gibt es eine Fragerunde. Anschließend werden dann der entsprechende Sachverständige oder die entsprechenden Sachverständigen antworten. Es besteht die Möglichkeit für die Abgeordneten, jeweils zwei Fragen an einen Sachverständigen zu stellen oder jeweils eine Frage an zwei Sachverständige. Die Fragen werden in der ersten Runde gesammelt. In der zweiten Runde werden die Fragen sofort vom Sachverständigen beantwortet. Dazu hat der Abgeordnete dann wieder drei Minuten und der Sachverständige ebenfalls drei Minuten. Es wird natürlich ein Wortprotokoll angefertigt. Dazu bitte ich Sie, dann jeweils immer die Mikrofone zu öffnen und, damit es keine Rückkopplung gibt, danach wieder auszuschalten. Gibt es dazu Fragen? Nein, dann werden wir so verfahren. Ich gebe als erstes das Wort an Herrn Andreas Krautscheid für sein fünfminütiges Statement.

SV Andreas Krautscheid: Herr Vorsitzender, geehrte Abgeordnete, verehrte Gäste, ich bedanke mich für den Bankenverband ganz herzlich, dass wir zu diesem spannenden Thema heute auch eingeladen worden sind. Ich vermute, die Terminierung war auf beiden Seiten nicht ganz absichtlich,

aber gerade zu diesem Thema haben wir in dieser Woche eine sehr wichtige Entscheidung getroffen. Der Vorstand des Bankenverbandes hat am Montag eine Satzungsänderung in die Wege geleitet, nämlich den Verband für FinTechs zu öffnen, was für einen altherwürdigen Verband eine spannende Sache ist. Da kann ich gleich noch etwas zu sagen. In der Reihe von Workshops und anderen Arbeitsformen in den letzten anderthalb Jahren haben wir Einiges zu besprechen gehabt. Deswegen war es nur folgerichtig, irgendwann einmal zu entscheiden, wie man diese Zusammenarbeit institutionalisieren soll. Die außerordentliche Mitgliedschaft im Bankenverband ist ein erster Schritt dahin. Also, wenn Sie so wollen, mehr als nur Symbolik. Wir haben Ihnen sehr umfangreich die 18 Fragen beantwortet. Vielleicht zum Nachlesen ganz interessant, weil da auch einige Entwicklungen, Stichwort Disruption im Bankensektor, etwas ausführlicher beschrieben werden. Wir haben einige Statistiken und Charts eingebaut, die ich hier heute nicht durchgehen will. Sie sehen, Digitalisierung ist eigentlich keine besonders neue Entwicklung. Nur die Wucht und die Schnelligkeit der letzten Jahre ist eben besonders beeindruckend. Ich möchte Ihnen kurz beschreiben, auf welche Art und Weise wir, sprich tradiertes Bankensystem, und FinTechs uns begegnen. Das sind sehr unterschiedliche Teilrollen, wenn Sie so wollen. Ich stelle fest, dass sich in der Branche, aber auch bei uns privaten Banken, die Körperhaltung in den letzten anderthalb bis zwei Jahren doch ganz massiv verändert hat. Wenn man vor zwei Jahren über das Thema gesprochen hat, war da sehr viel Skepsis, Vorsicht, vielleicht Angst bei dem einen oder anderen. Viele große Banken haben mittlerweile eigene Labs eingerichtet. Viele FinTechs sind mittlerweile Kooperationspartner von Banken und deswegen sind die zukünftigen Rollen und Aufgaben, die FinTechs im Bankensektor haben, je nach Geschäftsmodell sehr verschieden. Es können Wettbewerber sein, die sich zum Teil in unsere Wertschöpfungskette hineinsetzen, weil sie schneller, interessanter sind, mehr Convenience bieten. Es können aber auch FinTechs sein, die sich weiterentwickeln und dann Teil der Wertstellungskette als Partner sind. Das ist eine sehr interessante, vielfältige Entwicklung. Wir haben Ihnen hier nur ein paar Beispiele genannt, wo und auf welche Weise FinTechs heute schon in der Wertschöpfungskette von Banken sehr erfolgreich aktiv



sind. Wichtig oder interessant ist vielleicht für Sie, wer eigentlich was zu bieten hat, wer welche Vorteile hat. Denn das muss man analysieren, um zu wissen, wer welche Stellung in zehn Jahren in diesem Finanzdienstleistungssektor haben kann. Es wird gelegentlich die Bankenseite unterschätzt, die einen sehr hohen, sehr entwickelten Kundenschutzstandard, Sicherheitsstandard, und die enge Kunde-Bank-Beziehung hat. Das ist immer noch etwas Besonderes. Auch wenn viele Leute mittlerweile etwas lockerer mit dem Thema umgehen. Aber wir wissen aus den Kundenbefragungen aller Banken, dass den Kunden in diesem besonderen Verhältnis das Thema Datensicherheit und Umgang mit Kundendaten, mit vertraulichen Informationen, extrem wichtig ist. Es handelt sich häufig auch um sehr langfristige, langjährig bestehende persönliche Beziehungen, die sicherlich ein Asset sind. Das breite Produktangebot aus einer Hand ist ein weiteres Asset. Aber wir sehen uns natürlich Anbietern gegenüber, die auch etwas zu bieten haben. Das ist die innovative Schnelligkeit, die eindeutig höher ist als im klassischen Bankensektor. Deshalb versuchen Banken, zwar unter ihrem Dach, aber in eigenen Labs, Innovationen zu befördern. Der Fokus auf dem Kundennutzen ist ohne Zweifel häufig unschlagbar, weil die Denkweise, die Herangehensweise, bei FinTechs oft eine ganz andere ist. Sie sind vielleicht, wenn man es mit Amerika vergleicht, in Deutschland etwas weniger technologiegetrieben, mehr von den Geschäftsmodellen her denkend. Aber das Thema Kundennutzen ist absolut der primäre Treiber für FinTechs. Deswegen bieten sie häufiger das, was man als Convenience bezeichnet. Gemeint sind auch Schnelligkeit, mehr Handhabbarkeit, Vereinfachung von Prozessen, das sind alles enorme Vorteile. Spannend wird für uns eins sein: Wir sehen ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle, von Kreditplattformen, Peer-to-Peer-Lending über sehr viele Anbieter im Bereich Zahlungsverkehr. In einigen Bereichen wird es sehr spannend sein. Wie halten sich diese Geschäftsmodelle, wenn die Zeit nicht mehr so ist wie heute, wo billiges Geld unendlich verfügbar ist? Wenn die Konjunktur sich dreht, wenn der Markt sich dreht, wenn die Zinsituation sich dreht? Dann wird das für den einen oder anderen eine richtige Bewährungsprobe werden. Aber das wird man in ein paar Jahren sehen. Das ist sicherlich ein Ausleseprozess, den man dann auch stemmen muss. Wichtig ist für uns ein

Punkt, nämlich, neudeutsch „level playing field“. Wie geht man zum Beispiel aus Sicht der Regulierung mit FinTechs um? Wir wissen, und da werden wir heute sicherlich auch Beispiele für finden, dass es eine Reihe von FinTechs gibt, die versuchen, ihre Geschäftsmodelle um die Regulierung herumzubauen. Aber es gibt eben auch einige, die sagen, ich komme doch dann irgendwo in Regulierungskontakt und dann brauche ich eine Bank als Partner. Spannend ist für uns das Thema: „Same risks, same rules“. Wer das Gleiche tut wie eine Bank, und wo es gute Gründe gibt, Banken zu regulieren, Stichwort „Sicherheit der Finanzmärkte“, da muss dann auch ein FinTech, wenn es das Gleiche tut wie eine Bank, reguliert werden. Wir haben das Beispiel Robo-Advice. Ja, wenn es zu viel Advice ist, dann ist es klassisches Beratungsgeschäft. Und da sind wir hart reguliert, da möchten wir natürlich Gleichbehandlung. Aber das ist ein spannender Fall und ein Thema, in das sich die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auch so nach und nach hineintastet. Das ist auch nicht ganz einfach. Da werden wir alle lernen müssen. Aber wir sind sehr dafür, dass wir diese Lernkurve gemeinsam hinkriegen. Wir sind offen für Kooperationen und freuen uns, dass uns das eine oder andere FinTech nicht nur mit Schnelligkeit begleitet und uns flott macht, sondern auch mit tollen Ideen. Vielen Dank zunächst.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, Herr Krautscheid. Herr Czajkowski, Sie haben das Wort, bitteschön.

SV **Stephan Czajkowski**: Vielen Dank für die Einladung, es ist das erste Mal, dass ich in einem solchen Gremium sprechen darf. Ich bin beeindruckt und etwas nervös. Sie sprachen von Regulierung. Damit beginnt das Ganze und damit beginnt auch der erste Hemmschuh. Wenn wir sehen, dass FinTechs durch die deutsche Gesetzgebung behindert werden, ist das ein Punkt, der Beachtung finden sollte. In der Richtlinie des Europäischen Parlaments vom 23. Juli 2014 werden die Bestimmungen über die Vergleichbarkeit von Zahlungskontenentgelten, den Wechsel von Zahlungskonten und den Zugang zu Zahlungskonten mit grundlegenden Funktionen formuliert. Diese Bestimmungen bzw. diese Richtlinie sollte unter anderem



den Kontowechsel vereinfachen bzw. diesen kundenfreundlicher gestalten. In der Umsetzung ist das eine für FinTechs absolut barrierefreie Umsetzung. Jetzt kann ich Ihnen sagen, was der Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen und des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz daraus gemacht hat. Das ist in der Umsetzungsbestimmung auf der Seite 21, Ermächtigung des Kontoinhabers: Eine Ermächtigung zur Kontowechselhilfe bedarf der Schriftform. Meine Damen und Herren, das ist gigantisch. Damit ist der Kontowechsel absolut old-school, der alte Weg. Es muss ein Brief mit Unterschrift geschrieben werden und der darf der Bank zugestellt werden bzw. dem Dienstleister. Banken erlauben heute ihren Kunden mobil, das heißt über dieses Gerät, mittlerweile über Video-Ident den Zugang zum Konto. Bei der Kündigung nicht. Die Frage, die ich stellen möchte, ist: Wem hilft das? Die Innovationskraft der Banken wird gebremst. Vielleicht ist das auch der Grund, warum die traditionellen Banken in den letzten zehn Jahren eigentlich wenig Innovation nach außen gezeigt haben. Das mobile Internet oder vielmehr der digitale Lebensstil geht eigentlich an den Banken vorbei. Da ist eine App, die das Konto zeigt, noch keine Innovation oder keine disruptive Innovation im Sinne des digitalen Lebensstils. 17 Jahre nach dem Start von PayPal mit insgesamt 160 Millionen aktiven Nutzern, gibt es noch kein deutsches Pendant. Stattdessen kommen immer weitere Unternehmen aus dem Internetumfeld auf den Markt und könnten die Banken in ihrem Kerngeschäft angreifen, und das werden sie sicherlich auch tun. Denn warum werden sie es tun? Weil die Kunden der Banken schon im Internet sind. Das Internet der Dinge bedeutet für Banken wie für alle anderen Teilnehmer auch, dass sie ihre Dienstleistung bzw. ihre Prozesse in andere Prozesse eingliedern müssen. Das heißt, sie müssen sich vernetzen. Wer in Zukunft als Bank im Privatkundenbereich eine Rolle spielen will, der muss den Kunden in seinem neuen Verhalten verstehen und muss auch verstehen, in welchen Kontexten er die Finanzdienstleistung in Anspruch nehmen möchte. Die Kreditanfragen werden immer mehr. Die Kreditanfrage der Zukunft wird sehr wahrscheinlich in der Nähe des Warenkorb liegen, auf den der Kunde vorher geklickt hat und im Bezahlvorgang irgendwann mal den

Kredit abholen möchte. Das ist heute schon möglich. Apple macht uns beispielsweise heute schon vor, wie das iPhone nicht nur zum kontaktlosen Bezahlen funktioniert, sondern auch als Offline-Kasse. Das heißt, dieses Gerät ist dann die Kasse des Shops, mit unglaublichen Möglichkeiten für die Zukunft. Was bedeutet das? Dass sich rasant verändernde Verhalten digitaler Konsumenten muss in ihren Dienstleistungen entlang der Verhaltensmuster der Kunden sichtbar werden. Wenn reale Objekte miteinander kommunizieren, müssen intelligente und innovative Zahlungssysteme integriert sein. Dabei spielen auch Alternativwahrungen eine Rolle. Schutz von Identitäten: Geräte, wie dieses Smartphone oder diesen sogenannten Variables, wie zum Beispiel die Smartwatch von Apple, sind im Grunde schon Steuerungsgeräte für das Internet der Dinge. Sie verraten aber auch die Identität des Besitzers. Wie mit diesen Daten umgegangen werden muss, ist eine politische Aufgabe, die national und international mit einheitlichen Standards geregelt werden sollte. Safe Harbor ist seit dem Urteil des EuGH offiziell für ungültig erklärt worden. Europäischen Unternehmen ist es nun nicht mehr gestattet, personenbezogene Daten in die USA zu übermitteln. Das Internet benötigt aber neutrale Netze, den freien Zugang zu Inhalten. Es geht nicht darum, die Datenflut zu begrenzen, sondern den Umgang damit zu regeln, ohne damit Inhalte abzuschneiden. Diese Befürchtung haben wir. Die Gefahr, dass Datenflüsse einseitig in ihren Inhalten beschränkt werden sollen, ist natürlich sehr groß. Anstatt den Datenexport und -import zu behindern, ist es notwendig, durch Standardisierung des Umgangs mit Daten mehr Transparenz zu schaffen. Das gilt nicht nur für die Daten selbst, sondern natürlich auch für internationale Zahlungsströme. Passiert das nicht, bleibt Rechtsunsicherheit. Wie kann man den Schutz von Daten garantieren? Weltweit gibt es täglich 400.000 neue Chart-Programme und drei neue kritische Schwachstellen im Betriebssystem. Sie bedeuten ein extrem hohes Risikopotenzial für alle IT-Systeme, binden enormes Kapital und Ressourcen. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik muss massiv ausgebaut werden und zur modernsten Anlaufstelle für Sicherheitsprobleme werden. Beliebtes Mittel zur Erpressung sind heute Netz-DDoS (Denial of Service)-Angriffe, unter denen die Fidor Bank auch gelitten hat. Da werden mittels Internet Traffic Webseiten



virtuell entführt. Die Verursacher bleiben im Dunkeln. Auch wenn sie ermittelt werden, sind sie nicht greifbar, wie in unserem Fall. Aufgrund der Tatsache, dass sie noch in andere internationale Cybercrime-Aktivitäten verwickelt sind, sind sie nicht greifbar und nicht haftbar zu machen. Da würden wir uns wünschen, dass wir da mehr Unterstützung kriegen. Vielen Dank.

SV Georg Fahrenschon: Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren, ich bedanke mich ganz herzlich für die Einladung und für diese Gelegenheit. Ich gratuliere dem Ausschuss auch zu der Themensetzung, weil sie die Debatte zu Recht unterstreicht, die wir gesamtgesellschaftlich, politisch, im nationalen, im europäischen aber auch im internationalen Umgriff zu führen haben. Ich glaube, wir sind uns alle darüber einig, dass Digitalisierung ein ganz zentraler Prozess unserer Zeit ist, die unsere Art zu kommunizieren, und zu wirtschaften, in erheblicher Form umkrepeln wird. Daher setzt sich natürlich die Sparkassenfinanzgruppe als größter Marktanteilseigner auf der Seite der deutschen Kreditwirtschaft mit dem Thema in hohem Maße auseinander. Wir wollen diesen Wandel durchaus auch aktiv mitgestalten. Digitalisierung wird von Seiten der Menschen, also aus der Kundenperspektive natürlich vor allem als technische Möglichkeit angesehen, ihr eigenes Leben noch stärker nach ihren ganz individuellen Gewohnheiten und Vorlieben zu formen. Das betrifft auch alle Angelegenheiten rund um ihr eigenes Geldvermögen, um das Wirtschaften mit dem Einkommen, aber auch der Vorsorge. Wir glauben, dass wir bei all unseren Überlegungen durchaus Rückgriff auf eine Generallinie nehmen dürfen, die auch in der Vergangenheit von großer Bedeutung war. Nämlich, wie bringt man das heute und in Zukunft technisch Mögliche mit dem Schutz jedes Einzelnen, aber auch dem Nutzen für jeden Einzelnen möglichst in Einklang. Die Sparkassenfinanzgruppe hat sich unter dieser Generallinie für eine dreiteilige Strategie entschieden. 1. Wir nutzen selbst die Möglichkeiten der Digitalisierung, um natürlich unseren Kunden in der Betreuung noch schneller und zielgerichteter und vor allen Dingen immer unter der Einhaltung höchstmöglicher Sicherheitsstandards noch persönlicher gerecht zu werden. Dazu passen wir unsere Produkte, unsere Infrastruktur und natürlich

auch die Qualität unserer Beratung, wo nötig, sukzessive an. 2. Digitale Angebote sind ihrer Natur nach dezentral. Deshalb setzen wir strategisch stark auf mobile Angebote. Aber an dieser Stelle bauen wir auch immer auf den mobilen Kontakt zum persönlichen Berater. Wir gehen quasi nicht den anonymen Weg, sondern wir setzen auf die Berater-Kunden-Beziehung, die sich in der digitalen Welt einfach auch anderer Kanäle, anderer Möglichkeiten bedienen kann. 3. Wir kooperieren mit FinTechs und kaufen gegebenenfalls auch entsprechend spezialisierte Lösungsanbieter. Zentral sind für uns die Aspekte Datenschutz auf der einen Seite und Angemessenheit der Regulierung auf der anderen Seite. Entscheidend ist gerade mit Blick auf die europäische Ebene, dass alle Themen, die sich um die Regulierung von digitalen Leistungen drehen, also die bereits in Europa voll harmonisierten Bereiche, ausgeklammert werden. Hierzu gehören der Zahlungsverkehr, das Kreditwesen und die Wertpapierberatung. Ansonsten laufen wir Gefahr, dass wir Doppelwelten kriegen. Das kann nicht im Sinne der Unterstützung und der Wettbewerbsfähigkeit und -gleichheit sein. Rechtsunsicherheiten durch Doppelungen und Widersprüche bremsen am Ende auch Innovationskraft und zwar sowohl von neuen als auch von klassischen Anbietern. Der regulatorische Welpenschutz, wenn ich das so nennen darf, für FinTechs sollte jetzt beendet werden. Denn sie haben sich in den Märkten etabliert und insoweit sind all diejenigen, die mehr Wettbewerb wollten, eigentlich am Ziel. Dann gilt es in der nächsten Stufe auch dem Gedanken eines Level Playing Fields gerecht zu werden. Ich will an dieser Stelle nochmal daran erinnern, dass es die G-20-Staats- und Regierungschefs waren, die 2009 auf den Gipfeln in London und Pittsburgh die Devise ausgegeben haben. Ich zitiere „zukünftig darf kein Finanzmarkt, kein Finanzmarktakteur und auch kein Finanzmarktprodukt ohne angemessene Aufsicht und Kontrolle sein“. Das bedeutet in der Konsequenz, dass jeder einzelne Akteur auch entsprechend seiner Geschäftstätigkeit begleitet und reguliert sein sollte. Anders gesagt, aus unserer Sicht gilt schon, gleiches Risiko, gleiche Regeln. Dies gilt auch für Dienste, die im Bankbereich reguliert sind und die von Nichtbanken angeboten werden. Hier erwarten wir, ich glaube auch zu Recht, dass identische Regeln für alle Marktakteure gelten.



Wir wollen darauf aufmerksam machen, dass Regulierung die Datenhoheit der Bürger in Europa nicht verletzen darf. Das geplante elektronische Kreditregister, Stichwort „AnaCredit“ (Analytical Credit Datasets), ist aus unserer Sicht ein aktuelles Negativbeispiel für dieses Ziel. Es verlangt die Weitergabe von Daten für alle Kredite ab der bemerkenswerten Summe von 25.000 Euro, inklusive des Kreditzwecks, vom Namen und der Adresse des Kreditnehmers abgesehen. Das ist nebenbei bemerkt auch ein passendes Beispiel für einen gewissen Grad von bürokratischem Overkill. Anstatt diesen Aufwand zu betreiben, würden wir unsere Mittel sehr gerne in Innovationen rund um digitale Entwicklungen stecken. 4. Wir glauben schon, dass es aus unserer Sicht erforderlich ist, den Standort Europa beim Datenschutz positiv vom Standort der Vereinigten Staaten abzuheben. Ich glaube, dass man in der Debatte in eine Abwägung eintreten muss, ob man wirklich Geschäftsmodelle bevorzugen will, die der Kunde nicht in Geld, sondern durch Preisgabe seiner persönlichen Daten bezahlt. Insoweit sind wir auch nicht zufrieden mit der Debatte über die Europäische Zahlungsdiensterichtlinie PSD2. Dass am Ende die Träger der klassischen Kreditwirtschaft ihre Infrastruktur und auch ihren Kundenzugang ohne Weiteres für Wettbewerber öffnen müssen, heißt, dass Dritte auf die Daten unserer Kunden zugreifen können, ohne dass wir den Datenschutz kontrollieren oder eine missbräuchliche Verwendung verhindern können. Das kann eigentlich nicht die Grundlage sein, auch nicht von digitalem Wirtschaften. Uns ist klar, dass es in Zukunft ähnliche Vorstöße auch im Zuge internationaler Abkommen und durch europäische Initiativen geben wird. Das gilt es deshalb deutlich zu adressieren. Abschließend sei gesagt, da die Sparkassen aufgrund ihrer Gemeinwohlorientierung und in der Abdeckung der Infrastruktur in allen Bereichen eine besondere Bedeutung haben, für sie die Chancengleichheit aller Menschen bei der Digitalisierung wichtig ist. Deshalb muss durchaus mit aufgerufen werden, dass sich Unternehmen und Bürger der Europäischen Union überall auf hochleistungsfähige Netze verlassen können. Nur dann können sie auch an der digitalen Welt teilhaben. Herzlichen Dank für ihre Aufmerksamkeit.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank Herr Fahrenschon. Jetzt hat das Wort Herr Elsner, bitteschön.

SV Dirk Elsner: Vielen Dank für diese Einladung. Es ist auch mein erster Besuch hier in diesem Kreis. Ich steige gleich ein in meine Stellungnahme, orientiere mich an meinem Blatt und habe keine Präsentation mitgebracht. Seit einigen Jahren laufen unter diesen Schlagworten Digitalisierung von Finanzgeschäften und Financial Technology, der Begriff ist mittlerweile wohl auch geläufig, wie ich aus den Fragen gesehen habe, vor allen Dingen die Bemühungen außerhalb des Finanzsektors, in das Thema Bankgeschäft einzusteigen. Die Initiatoren waren vor allen große Internet- und Kommunikationskonzerne und eine große, kaum noch zählbare Zahl von Start-ups. In Deutschland sprechen wir von ungefähr 200, weltweit von ungefähr 4.000, die in diesem Bereich eingestiegen sind. Die Veränderung auf der Produktseite betreffen mittlerweile nahezu alle Bankgeschäfte. Ich würde auch sagen nicht nur B2C, was im Mittelpunkt steht, sondern auch B2B. Sie haben in Ihren Fragen auch schon viele dieser Produkte aufgezählt. Manche FinTechs grätschen sozusagen in die Wertschöpfungskette der klassischen Banken hinein und bieten zusätzlich ergänzende Leistungen an, beispielsweise Mobile Payment. Es gibt Dienstleistungen, die eigentlich ohne das Internet und die Digitalisierung so gar nicht möglich wären, wie das Thema Crowdfunding oder Peer-to-Peer-Finanzierung. Es gibt ausgewählte Anbieter, die bestimmte Leistungen wie beispielsweise Beratungsdienstleistungen anbieten, die ich Robo-Advice nenne, weil das für mich keine Beratung ist. Da kommen wir nachher vielleicht in der Diskussion darauf. Dann haben wir Dienstleister, die auch Bankdienstleistung anbieten, um einfach bestimmte Produkte und Prozesse zu erleichtern, wie beispielsweise die Identifizierung. Es reifen völlig neue Technologien heran, von denen wir noch nicht genau wissen, wie sie wirken. Das ist vor allem das Thema Blockchain-Technology. Das ist im Moment für mich die einzige Technologie, von der ich sagen würde, dass sie das Zeug zu einer wirklichen Revolution hat. Wobei mir dieser Begriff eigentlich gar nicht so gefällt. Digitalisierung meint aber nicht nur Technologie. Wenn man mit Banken spricht, dann sagen Banken, wieso Digitalisierung? Digitalisierung hatten wir auch schon vor 20 Jahren. Digitalisierung meint nicht nur diesen technologischen Wandel, sondern meint häufig auch eben auch den kulturellen Wandel. Da geht es auch um eine



neue Form der Offenheit. Wobei sich auch nicht alle FinTechs öffnen. Es geht auch um ein Verhalten zwischen Kunden und Instituten oder Anbietern auf Augenhöhe. Das vermitteln zumindest die FinTechs häufig eher als manche Bank. Ich beobachte das Umfeld der FinTechs seit ungefähr sechs Jahren. Am Anfang haben die Banken das Thema sehr ignoriert, das haben wir aus den Stellungnahmen eben schon gehört. Die Banken haben sich des Themas angenommen. Sie sind auf den Zug über verschiedene Maßnahmen aufgesprungen. Sie suchen die direkten Gespräche mit den FinTechs. Es gibt Innovations-Workshops oder Innovation Labs. Das machen vor allem auch die internationalen Banken. Sie gründen spezialisierte Beteiligungsgesellschaften und Inkubatoren. Sie kooperieren im Front und im Back Office-Bereich. Sind auch Dienstleister für die FinTechs und tauschen sich rege über Fachkonferenzen und Verbandsaktivitäten aus. Ich denke schon, dass die Banken begriffen haben, dass hier etwas heranwächst. Man muss aber auch sagen, dass auch so viel über die Financial Technology – FinTechs – gesprochen wird. Das Thema ist, wenn man sich die Umsätze, die Beträge oder die Kundendurchdringung anguckt, noch nicht so in der breiten Masse angekommen. Viele Kunden bleiben im Moment eher noch ihren Banken treu. Probieren auch gerne einmal die FinTechs aus, aber sind auch noch bei traditionellen Banken Kunde. Das hat aus meiner Sicht verschiedene Gründe. Einmal beschränken sich viele, der neuen Anbieter auf ganz wenige Produkte. Es gibt Banken wie die Fidor Bank, die aggregieren verschiedene Dienstleistungen. Das ist ein sehr spannendes Modell. Viele Kunden sind noch nicht so wirklich überzeugt vom Nachhaltigen und dem Überleben der FinTechs. Im Finanzbereich ist es sehr wichtig, dass das Unternehmen, dem ich meine Finanzen in welcher Form auch immer anvertraue, auch nachhaltig am Markt besteht. Oft mangelt es einfach an Kenntnis dieser Unternehmen. So intelligent ich manche Lösungen finde, sie sind häufig für Kunden zu komplex. Denn die möchten sich häufig nicht mit den Details der Technik befassen. Bedarf es einer besonderen Regulierung? Ich habe von der Bankenseite gehört, dass es einer besonderen Regulierung bedarf. Mein Eindruck ist, dass die FinTechs nicht im regulierungsfreien Raum arbeiten, sondern sehr wohl auf die Regulierung achten. Sie arbeiten auf der Regulierungsseite

auch mit Banken als Dienstleister zusammen. Sie versuchen auf jeden Fall diesen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und nehmen das auch sehr ernst, wie ich das immer wieder aus den Kreisen höre. Bei vielen Regulierungsmaßnahmen muss man sich fragen, ob die Regulierung eigentlich an allen Stellen zielgerichtet ist. Es gibt Regulierungsmaßnahmen, die aus meiner Sicht das Risiko im Finanzsektor eher erhöht haben, als vermindert. Wenn man sich die Regulierungswerke anschaut und die technische Durchführungsverordnung zu Regulierungsmaßnahmen, dann haben wir mittlerweile eine Komplexität erreicht, mit der die Banken selbst mittlerweile große Probleme haben, diesen zu folgen. Und das ist für FinTechs natürlich auch ein Problem. Große Institute haben einen Riesenstab. Die können sich damit befassen. Die haben ihre Spezialisten und können ihre Kanzleien einschalten. Das haben FinTechs in der Regel nicht. Das ist für sie vergleichsweise teuer. Es gab vor einem Jahr die Diskussion im Zusammenhang mit dem Kleinanlegerschutzgesetz, das dann zum Glück auch für das Thema FinTechs, für das Crowdfunding und Crowdinvesting entschärft wurde. Bei der Diskussion haben viele um ihre Geschäftsmodelle gefürchtet. Da muss man schon sehr genau hingucken und vielleicht auch mit den FinTechs selbst direkt reden. Ich kann derzeit nicht erkennen, dass von FinTechs eine Gefahr für die Finanzmarktstabilität ausgeht. Ich glaube eher, dass die Digitalisierung eine Chance bietet, neue Player zu schaffen, mehr Wettbewerb, mehr kleinere Einheiten. Mehr kleinere Einheiten bedeutet für mich immer, dass das Risiko besser verteilt wird auf viele Player und dann ist es auch nicht so tragisch, wenn einer pleitegeht. Ein kleiner Player reißt nicht die ganze Wirtschaft mit.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, Herr Elsner. Jetzt hat als letzter das Wort Herr Wenzlaff, bitteschön.

SV **Karsten Wenzlaff**: Herzlichen Dank für die Einladung und Danke auch an die Ausschussmitglieder, dass Sie sich dieses wichtigen Themas der Digitalisierung in den Finanzkreisläufen annehmen. Wir beraten und entwickeln mit vielen FinTechs zusammen die Geschäftsmodelle, aber versuchen auch auf europäischer Ebene zu gucken,



wie man Regulierung und Marktwachstum sinnvoll analysieren und dort geeignete Maßnahmen vorschlagen kann. In meinem Eingangsstatement werde ich eben deswegen das Thema Level Playing Field explizit noch einmal aufrufen und gucken, was andere Länder in dem Bereich machen. Man sieht an dieser Übersichtsgrafik, die von Payment Banking, also einem Branchenblock erarbeitet worden ist, dass fast alle FinTechs mit einer Bank zusammenarbeiten oder mit einem voll durch das Gesetz über Kreditwesen regulierten Institut. Teilweise haben die FinTechs selber Vollbanklizenzen oder Teilbanklizenzen. Man sieht hier die Fidor Bank, die mit einer Reihe Start-ups, Plattformen etc. zusammenarbeitet. Das Spannende ist natürlich, dass die Fidor Bank nicht nur die Technologie mitbringt sondern auch eine große Community an Leuten, die sich aktiv mit digitalen Transaktionsprozessen, also mit Investitionsmöglichkeiten, beschäftigen. Das ist gerade für die meisten FinTechs eine Herausforderung, überhaupt erstmal eine Größe zu entwickeln. Deswegen gibt es die Zusammenarbeit an dieser Stelle, aber auch mit den anderen Banken, die dort genannt werden können. Meine Erfahrung ist auch, da gebe ich Herrn Elsner Recht, dass für die meisten FinTechs das Thema Regulierung nicht irgendwie ein Tabuwort ist und man sich auch nicht außerhalb eines Regulierungsrahmens bewegen will, sondern im Gegenteil. Man möchte den Regulierungsrahmen über eine verlässliche Zeit kalkulieren können, um die Geschäftsmodelle aufzubauen. Es ist nicht so schwer eine Vollbanklizenz zu bekommen. Klar, man muss da auch dran arbeiten, aber es ist keine Sache der Unmöglichkeit. Insofern sehe ich nicht, dass FinTechs versuchen, die Regulierung massenweise zu umgehen. Das ist sicherlich nicht der Fall. Die Bank Goldman Sachs hat für einen ganz kleinen Teil der FinTechs, nämlich wo Social Finance geleistet wird, dazu gehört dann Crowdfunding, Peer-to-Peer-Lendings und Social Banking, versucht sie zu extrapolieren, wo die FinTechs gerade weltweit stehen und welche Märkte noch möglich sind. Das sind nur ein paar Übersichten. Sie sagen zum Beispiel, dass im Bereich Vermögensmanagement der Markt noch unglaublich groß ist. Dort kann noch viel gemacht werden und dort kann noch in die Geschäftsmodelle der klassischen Banken eingebrochen werden. In anderen Bereichen haben die FinTechs im Grunde genommen

schon den kompletten Markt in einzelnen sehr innovativen Teilaspekten übernommen. Insofern ist da ein sehr großes Wachstum. Das ist jetzt nur für den Bereich des Crowdfundings, des Equity-based-Crowdfundings und Lending-based-Crowdfundings aus dem letzten Jahr eines Reports von der University of Cambridge, wo wir auch von deutscher Seite versucht haben, so viele Daten wie möglich dazuzugeben. Da sieht man, stellvertretend für alle FinTechs-Sektoren, wie die Realität in Deutschland oder europaweit aussieht. Großbritannien ist ein deutlicher Marktführer in fast allen Bereichen. Man kann sehen, mit welchen anderen Ländern wir kooperieren. Man sieht das übrigens auch hier in der Verteilung, wie groß die, in diesem Fall die Crowdfunding-Märkte, sind. Da sieht man schon einmal, dass wir nicht mit Großbritannien direkt konkurrieren, sondern eher mit anderen Ländern, wie Frankreich, Schweden, den Niederlanden etc. Wenn man sich das anguckt für die Prokopfentwicklung im Bereich Crowdfunding, dann sieht man, dass die, die uns auf die Füße treten werden, langfristig eher die kleineren Länder sind, die baltischen oder skandinavischen Länder, die unglaublich viel in ihrem FinTech-Markt machen. Was machen die konkret? Vielleicht noch ein Beispiel. In diesem Teilbereich des Crowdfunding sieht man, dass wir de facto mit den Regulierungsrahmen in Frankreich und den Niederlanden konkurrieren. Deswegen möchte ich aus diesen beiden Ländern ein Beispiel bringen, wie diese versuchen, ihre Märkte zu puschen. In der Regel gibt es drei Varianten. Eine Variante ist, dass man sich eines der FinTech-Geschäftsmodelle nimmt, dieses in einem eigenständigen Gesetz definiert, ganz klare Rechte und Pflichten an dieses Geschäftsmodell knüpft und dann Ausnahmetatbestände für diese Geschäftsmodelle definiert. Im Bereich Crowdfunding zeige ich gleich ein Beispiel, wie das in Frankreich gemacht wird. Die zweite Variante ist, dass man versucht, FinTech-Modelle zwar den gleichen Regularien, wie zum Beispiel den Geschäftsbanken zu unterwerfen, aber sagt, dass diese erst ab einer bestimmten Marktgröße gelten, sowohl des Gesamtmarkts als auch der Teilmärkte, um diesen Firmen die Möglichkeit des Wachstums zu geben. Die dritte Variante ist dieser regulative Sandkasten, der in England gerade erprobt wird. Ich gehe da nicht im Einzelnen drauf ein. In Frankreich war es so, dass dort im Gesetz



für das Thema Crowdfunding, Equity Crowdfunding und Lending-based-Crowdfunding reingeschrieben worden ist, was diese Plattformen zu erfüllen haben. Da wurde auch sehr klar gesagt, was das für den Verbraucherschutz heißt. Dafür haben sie zum Beispiel Ausnahmen bei den Vermögensanlagenprospekten erhalten. Es sind sehr harte Kriterien bei Einsatz für eine Plattform definiert worden, andererseits aber auch sehr weitgehende Ausnahmetatbestände. Das führte dazu, dass die einheimischen Plattformen in Frankreich sehr stark wuchsen. Das sieht man an den Daten. Sie expandieren europaweit, weil sie auf der Basis dieses fruchtbaren Gartens der Regulierung in Frankreich, wie sie dort ist, sehr gut arbeiten können und sehr teure Auflagen zumindest in einer gewissen Weise abgedämpft sind. Wie ist das in den Niederlanden? Da gilt dieses Level Playing Field grundsätzlich für alle Modelle, FinTech und Banken. Aber man beginnt dort gerade zu überlegen, die Auflagen in bestimmten Bereichen ein bisschen zu reduzieren, Verfahren zu vereinfachen, wenn FinTech-Unternehmen eine bestimmte Marktgröße nicht überschreiten. Durch die Regulatory Sand Box in Großbritannien, die auch im nächsten Jahr entstehen wird, hat die Aufsichtsbehörde FCA (Financial Conduct Authority) gesagt, wir schaffen eine Möglichkeit, dass ein FinTech-Unternehmen sich bei der FCA meldet und dort bestimmte Ausnahmen geschaffen werden. Man vereinbart das, aber auch Verbraucherschutzmaßnahmen. Wenn ein Verbraucher auf diese Plattform geht, dann ist ganz klar gekennzeichnet, dass das noch ein Sandkasten ist, in dem noch nicht der volle Schutz gilt. Das sind die drei Möglichkeiten. Langfristig haben alle drei Länder erkannt, dass, wenn man innovative FinTechs fördert, es vor allen Dingen der Bankenbranche zu Gute kommt. Es macht die Bankenbranche selber innovativer. Es ist nicht so, wie in Deutschland, wo man sagt, die FinTechs müssen sich langsam anpassen und müssten auf den gleichen Ebenen, wie eine Bank, spielen. Man sagt von der Regierung und den Aufsichtsbehörden her, dass es sinnvoll ist für den gesamten Finanzmarkt, wenn wir Ausnahmen schaffen für die FinTechs, die dann auch schneller wachsen können, und man dann lernt, wie die FinTechs digitalen Verbraucherschutz machen. Dankeschön.

Der **Vorsitzende**: Ich bedanke mich für die ersten

Ausführungen bei den Sachverständigen und eröffne jetzt die Fraktionsrunde. Die Abgeordneten signalisieren, an wen die Fragen dann gehen. Als erstes Dr. Andreas Nick für die CDU/CSU-Fraktion.

Abg. **Dr. Andreas Nick** (CDU/CSU): Zunächst einmal herzlichen Dank an alle Sachverständigen für die gute Einführung ins Thema. Ich freue mich, dass wir unserer Schnittstellenfunktion als Ausschuss hier gerecht werden. Ich darf die Kollegen Alexander Ratwan und Philipp Murmann aus dem Finanzausschuss auch sehr herzlich hier begrüßen, da wir das Thema auch ausschussübergreifend betreiben. Ich würde gerne zwei Themenblöcke herausgreifen: Das eine ist die Frage des Schwerpunkts der FinTech-Aktivitäten, die meines Erachtens in den Bereich der Disintermediation fallen. Also, die grundlegende Veränderung der Interaktion von Kunden und Finanzmarkt-Playern. Die Frage geht, genauso wie die zweite Frage, primär an Herrn Krautscheid und Herrn Fahrenschon. Das führt sehr stark zu einem Re-Engineering auch der Wertschöpfungskette, wo teilweise der Kundenzugang, der Kundenkontakt von dem eigentlichen Produkt auch etwas abgegrenzt wird. Sie haben teilweise auch zu Recht darauf hingewiesen, dass es nicht um die Frage geht, ob ein regulierter oder ein nichtregulierter Player größtenteils einem Re-Engineering unterworfen ist, sondern dass die Wertschöpfungskette größtenteils einem Re-Engineering unterworfen ist, dass dann aber möglicherweise den regulierten und den nichtregulierten Teil voneinander ein Stück weit abtrennt, mit einem Player, der den Kundenzugang kontrolliert. Am Ende ist dann doch irgendwo eine regulierte Bankeinheit darin. Die spannende Frage für die Weiterentwicklung der Kreditwirtschaft in Deutschland ist, wo die Hauptwertschöpfung auf dieser Kette am Ende anfallen wird und wie hoch ist der Hauptertrag. Ist die regulierte Bankeinheit dann möglicherweise nur noch die Booking Entity, während das eigentliche Geschäftsmodell von dem Player getragen wird, der den Kundenzugang kontrolliert, aber möglicherweise selbst nicht reguliert ist? Das ist auch eine Frage des Level Playing Fields. Das ist aus Sicht der Marktteilnehmer eine wichtige Frage. Aber es ist auch schon aus Sicht der Finanzmarktregulierung angesprochen worden, die



nicht nur Wettbewerbsregulierung ist sondern insbesondere die Finanzmarktstabilität sicherstellen soll. Es stellen sich da möglicherweise auch noch andere Fragen. Den zweiten Komplex, den ich ansprechen möchte, ist vor allen Dingen der Bereich der virtuellen Zahlungssysteme. Hier haben wir es mit einer etwas anderen Wettbewerberkonstellation zu tun, als beim Thema FinTech-Disintermediation, nämlich vor allen Dingen mit der Frage des Markteintritts von großen Marktteilnehmern, die Kundenzugänge kontrollieren, wie Apple, Amazon, Google etc. Die sich dann rückwärts auch in den Finanzmarkt integrieren, indem sie ihren Kundenzugang nutzen, um Zahlungsverkehrsdienstleistung anzubieten und entsprechende Produkte sicherzustellen. Ich will noch ganz kurz auf das Thema Bitcoin und Blockchain zu sprechen kommen. Auch hier stellen sich Fragen, je nachdem über welche Funktion einer Währung ich rede. Ob ich über Recheneinheit, Zahlungsmittel oder das Instrument der Wertaufbewahrung mit entsprechendem Risikopotenzial rede. Ich würde die Frage zur Einschätzung der Marktbedeutung von Bitcoins, aber auch von der dahinterstehenden Blockchain-Technologie auch für andere Anwendungsfelder noch einmal vorrangig in den Raum werfen und auch dort die Frage stellen: Was haben wir möglicherweise in Deutschland noch an Handlungsbedarf, um als FinTechs-Standort auch in diesen Bereichen tätig werden zu können. Das betrifft auch Fragen, die man möglicherweise gar nicht vorrangig im Blick hat, wenn man sich mit Playern in diesem Bereich unterhält. Auch die Frage der Energiekosten für Datenrechenzentren spielen eine entscheidende Rolle.

Abg. **Herbert Behrens** (DIE LINKE.): Meine beiden Fragen richten sich an Herrn Elsner. Wir haben nun von den Bankenvertretern, die direkt im Geschäft sind, gehört, dass sie sich der Folgen und der Herausforderung der Digitalisierung bewusst sind und sie haben ansatzweise nachgewiesen, an welchen Stellen sie bereits eigene Strategien und Organisationsformen, hinsichtlich der FinTechs umwandeln. Nun wissen wir auch, dass unter Umständen ein bestimmter Zeitpunkt da sein muss, an dem ich entscheiden muss, in welche Richtung ich gehe. Da interessiert mich insbesondere Ihre Sicht, auch mit der Erfahrung in der Musikindustrie im Hinterkopf. Dort war auch lange

Zeit bekannt, dass sich da massiv etwas verändert, aber die Branche wurde doch ziemlich kalt erwischt und hat heute noch mit den Folgen zu kämpfen. Da ist es für mich aus Ihrer Sicht, nicht direkt aus der Sicht des Bankemmenschen, sondern des Unternehmensberaters interessant, wie Sie die Situation einschätzen. In welchem Maße ist der Bankensektor heute auf den digitalen Wandel vorbereitet, sowohl als zeitliche Einstufung als auch hinsichtlich des Ausmaßes im Vergleich zu anderen Branchen. Zweite Frage: Ist sich der traditionelle Bankensektor aus Ihrer Sicht dieses Wandels ausreichend bewusst oder sehen Sie an der einen oder anderen Stelle noch Blindstellen? Was müsste aus Ihrer Sicht auf Seiten der Banken getan werden, um wirklich in einem veränderten Wettbewerbsumfeld bestehen zu können?

Abg. **Dr. Jens Zimmermann** (SPD): Vielen Dank. Ich würde auch nochmal bei dem Thema Regulierung einsteigen. Da haben wir in Ihren Statements unterschiedliche Gewichtungen und unterschiedliche Einschätzungen gehört. Mich würde interessieren, wie Sie die Rolle der BaFin einschätzen. Die Frage würde ich an Herrn Fahrenscho, aber auch an Herrn Wenzlaff und Herrn Elsner richten. Ich höre auf der einen Seite von FinTechs, dass es, wenn sie zur BaFin gehen, dort teilweise auch recht kompliziert ist. Von der BaFin höre ich umgekehrt, es sei auch manchmal schwierig mit den FinTechs, weil die kommen und noch gar nicht genau wissen, wie ihr Geschäftsmodell eigentlich tatsächlich aussieht. Also, eine Erlaubnis für ein Modell, das sich erst entwickelt, wir kennen das aus der Start-up-Welt, ist nachvollziehbar. Aber deswegen würden mich da dezidiert Ihre Einschätzung interessieren. Mein Eindruck ist eigentlich, dass wir zumindest in Deutschland nicht so sehr an dem Punkt sind, dass die FinTechs sehr unreguliert wären, sondern eher im Gegenteil, dass Regulierung schon ein Hemmschuh ist, wenn ich ein kleines Start-up bin und dann erstmal den juristischen Beistand brauche, um überhaupt bei der BaFin vorstellig zu werden. Das würde mich interessieren. Zweiter Punkt: Zahlungsverkehr, Zahlungsdienste. Wir sind in Berlin eine „Near-Field-Communication-City“. Da würde mich vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband und vom Bankenverband mal interessieren, wie Ihre Einschätzungen sind. Wie sich dieses Thema entwi-



ckelt? Ich weiß sehr wohl, dass Sie die Technologien teilweise auf den Karten, die neu ausgegeben werden, schon unterbringen. Aber, ich glaube, wir laufen auch alle immer noch mit der Geldkartentechnologie rum. Das allein wird wahrscheinlich am Ende nicht zum Durchbruch verhelfen. Dritter Punkt wären die digitalen Währungen, Kryptotechnologie. Da haben wir durchaus 12 bis 18 bewegte Monate hinter uns, gerade was das Thema Bitcoin angeht. Im letzten Jahr mit einem sehr großen Hype, jetzt mit einer Fokussierung eher auf Blockchain-Technologie. Dennoch würde mich Ihre Einschätzung interessieren, wie an der Stelle die Entwicklung weitergehen wird. Gerade auch in Verbindung mit dem Potenzial großer Player, der Kollege Nick hatte darauf hingewiesen. Was passiert eigentlich, wenn Facebook morgen ein Bitcoin-Äquivalent einführt und das für X-Milliarden Nutzer zur Verfügung stellt. Da würde mich Ihre Einschätzung interessieren.

Der Vorsitzende: Jetzt ist das System ein wenig durcheinander gekommen. Es sind jeweils zwei Fragen an einen Sachverständigen oder jeweils eine Frage an zwei Sachverständige möglich. Aber wir versuchen, das zu regeln. Wir haben ja noch weitere Runden. Für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN teilen sich die ersten drei Minuten die Kollegin Maisch und der Kollege Janecek, wobei Herr Kollege Janecek anfängt.

Abg. Dieter Janecek (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Wir müssen dann bei der SPD eine Frage abziehen. Wir teilen uns das im Sinne des Sharings. Meine Frage geht an Herrn Wenzlaff zum Thema Crowdfunding. Ich war letztes Jahr auch in New York, habe mir da eine Menge Start-ups angeschaut, die durchaus auf dem Markt auch schon etwas bewegt haben. Wie ist diesbezüglich die Lage in Deutschland? Was sind das für Projekte? Vielleicht können Sie auch eine Anzahl von Projekten nennen? Wer sind typischerweise Nutzer, Anleger? Was genau passiert da? Wie sind die Rahmenbedingungen, die wir brauchen, um dieses Segment auch weiter zu befördern?

Abg. Nicole Maisch (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Meine Frage geht an Herrn Krautscheid: Was ist eigentlich die Zukunft von Finanzberatung im

Netz? Wir haben die klassische Beratung in der Filiale. Da kann man vielleicht auch digital darauf zugreifen. Aber am Ende stehen immer die Beraterin und der Berater. Es gibt auch ein ganz anderes Modell. Sie haben in Ihrem Verband auch Direktbanken. Da bin ich im Grunde genommen meine eigene Beraterin, greife auf Informationen der Banken zu, vielleicht noch auf die Information Dritter und versuche mir dann selber ein Bild zu machen, welcher Kredit von welcher Bank, welche Riesterrete denn für mich sinnvoll ist. Die Beratung in der Filiale hat verschiedene Regulierungsschritte in den vergangenen Jahren mitgemacht, zur Dokumentation usw., wollen wir alles nicht ausführen. Diese Selbstinformation, wie soll man als Regulierer da heran gehen? Muss man da einfach sagen, so wie im Kleinanlegerschutzgesetz, wir wollen von dir eine Selbstauskunft, wieviel Vermögen hast du? Wieviel glaubst du, kannst du dir leisten? Oder gibt es da noch andere Mechanismen und Anforderungen an die Informationen, die mir als Kundin gegeben werden? Gibt es mehr Informationen für die Entscheidung für diese Kundengruppe, die sagt, ich brauche den Bankberater nicht mehr in der Filiale oder vielleicht auch nicht mehr als virtuelles Gegenüber?

Der Vorsitzende: Herr Krautscheid und Herr Fahrenschon antworten bitte auf die Fragen von Herrn Dr. Nick.

SV Georg Fahrenschon: Vielen Dank für die Frage. Erster Punkt: Wie bewerten wir das Zusammenspiel zwischen dem Kunden auf der einen Seite und den Anbietern von Finanzdienstleistungen auf der anderen, auch im Hinblick auf neue Wettbewerber, die Potenziale und Möglichkeiten, die die Digitalisierung mit sich bringt? Ich hatte es gesagt, da kommen wir zum selben Ergebnis. 1. Der individuelle Anspruch des Kunden nimmt deutlich zu. Das heißt, die Zeiten sind vorbei, in denen man quasi als Finanzdienstleister Kundenströme kanalisieren kann. Sie erinnern sich vielleicht noch an Zeiten, wo man gesagt hat, wir geben aus dem Dienstleistungsbereich heraus die Öffnungszeiten vor, als einfaches Beispiel. Diese Kanalisierung wirkt nicht mehr. 2. Sie haben die Wertschöpfungsketten angesprochen. Da ist ganz klar. Wir haben heute, vor allen Dingen im klassischen Kreditgewerbe Anbieter, die die komplette



Wertschöpfungskette abdecken. Also von dem Research, der Aufbereitung von Daten, über die Beratung, den Abschluss, die Umsetzung und das Nachhalten. Das Interessante ist, dass die überwiegende Anzahl von neuen Wettbewerbern gar nicht den Antritt hat, die komplette Wertschöpfungskette aufzunehmen, sondern nur Teile übernimmt. Dazu gibt es faszinierende Arbeiten von acatech unter der Überschrift „Digitalisierung 4.0“ und die treffen die Automobilindustrie genauso wie die Kreditwirtschaft. Der zentrale Unterschied der Herangehensweise europäischer Anbieter, vor allen Dingen deutscher Anbieter, ist, die Digitalisierung zu nutzen, um die dahinterliegenden Prozesse zu optimieren. Anbieter aus den Vereinigten Staaten setzen sich weniger mit den Abwicklungsprozessen auseinander, sondern mit der Oberfläche. Wie mache ich es dem Kunden noch angenehmer. Wie kann ich noch mehr Komfort anbieten, damit er über meinen Weg die Dienstleistung will. Amerikanische Wettbewerber gehen eher davon aus, dass nicht mehr Geld im Geldbeutel des Kunden ist und wenn ich es mit meiner Dienstleistung dem Kunden einfacher mache, sein Geld da abzugeben, dann habe ich ihn da schon abgeschöpft. Denn ein Mehr an Konsum wird er nicht ertragen können. Insoweit nehmen wir auch stärker wahr, dass es vor allen Dingen um die Oberfläche geht, also um die Ansprache, um die Möglichkeiten auch Selbsteinschätzungen durchzuführen, über Regelsysteme in unterschiedlichen Elementen. Man muss, aus unserer Sicht versuchen, beim Angebot über die gesamte Wertschöpfungskette, sich klar zu positionieren, um sichere und stabile Systeme anzubieten und trotzdem versuchen, es dem Kunden aus seiner Sicht, so einfach und so angenehm wie möglich zu machen. Damit sind wir bei der eigenen Dimension, wo der Wettbewerb stattfindet. Im Wesentlichen unterscheiden sich die Geschäftsmodelle dadurch, dass die klassischen Vollanbieter sagen, wir bieten den Prozess, den Zahlungsverkehr, um bei dem Beispiel zu bleiben, sicher und stabil über die komplette Prozesskette an. Was einen Vorteil hat, wenn man nicht wechseln muss. Aber gegen Gebühr. Andere bieten das kostenlos an, auch möglichst umfangreich, aber unter Preisgabe der persönlichen Daten. Das ist eine andere Währung. Die Frage, wo ist eher Ertrag zu machen, die muss ich Ihnen so beantworten, dass für die Sparkassen klar ist, wir

sind Kreditanbieter und wir treten an im volkswirtschaftlichen Kreislauf. Die Risiken, die Investitionen und die Innovationen sind über Kredite aufzunehmen, zu diversifizieren. Über die richtige Risikoeinschätzung und die richtigen Rahmenbedingungen der Kreditvergabe, kommen wir zu unserem Ertrag. Wir gehen nicht in andere Bereiche hinein. Vor dem Hintergrund glauben wir, dass wir uns in dieser Besonderheit, dass man weiß, was man an seiner Sparkasse, an seiner Regionalbank vor Ort hat, auch entsprechend abgrenzen. Das ist am Ende auch meine Antwort auf die Frage: Wie reagieren wir auf Markteintritte von großen Globalplayern, Stichwort „Apple Pay“? Natürlich wird man nicht verhindern können, dass es auch Kunden gibt, die sich, weil sie sich der gesamten Apple-Philosophie mehr zugewandt fühlen, dieser Systeme bedienen. Das ist auch am Ende unser Verständnis von Wettbewerb. Wir glauben aber, dass man an dieser Stelle gar nicht die Herausforderung auf diesem Spielfeld so annehmen kann, weil man besser beraten ist, in seiner eigentlichen Kernkompetenz zu arbeiten. Letzter Punkt Bitcoin: Das ist eine ganz faszinierende Frage. Weil an dieser Stelle vor allem die Notenbanken dieser Technologie sehr zurückhaltend gegenüber stehen. Das liegt an schwankenden Kursen. Das liegt an der Fragestellung, wie man Geldwäschewürfe und auch die entsprechende Steuerung organisieren kann. Sie haben zurecht darauf hingewiesen, dass Bitcoin allerdings auch einen Umwelt- und damit auch einen ökologischen Aspekt hat. Wir reden hier über höchst energieintensive Systeme. Vor dem Hintergrund muss man sich im Klaren sein, dass solange im Kern die Geldmengensteuerung durch die Notenbanken nicht stattfindet, man sich in einem Bereich mit allen Unsicherheiten von Parallelwährungen und nicht hinterlegten Wertwährungen bewegt. Da gilt es klug abzuwägen. Insoweit wird es Sie nicht wundern, dass wir Debatten über Umsatzsteuerbefreiungen an dieser Stelle sehr kritisch gegenüber stehen. Denn man muss sich im Klaren darüber sein, dass die Steuerung, die Kontrolle und das Nachhalten rund um solche Währungskreisläufe, schlicht und einfach unmöglich sind.

SV Andreas Krautscheid: Digitalisierung führt zu einer, in fast allen Branchen, kompletten Zerlegung der Wertschöpfungsketten oder zu neuen



Zusammensetzungen. Wir arbeiten gerade mit dem Berufsverband der Deutschen Industrie e.V. an einem spannenden Projekt. Da geht es um die Frage: Wie finanziert sich eigentlich Industrie 4.0? Weil wir da genau das sehen, was uns auch ereilen wird, nämlich dass bei Industrie 4.0 sehr verschiedene Player aus ganz verschiedenen Ländern, aus unterschiedlichen Zahlungs- und Kultursystemen in einer Wertschöpfungskette neu zusammenkommen. Das hat Folgen für die Finanzierung. Das hat Folgen zum Beispiel für Hermes, wie man so ein Projekt überhaupt noch hinbekommt, wenn soundso viele Auslandsanteile drin sind. Das heißt für uns, für Banken wird auch in Zukunft nicht mehr jeder alles machen und nicht alles jeder selber machen. Auch unsere Wertschöpfungsketten werden sich sehr stark an den, wie wir glauben, deutlich fokussierten und schärfer zugeschnittenen Geschäftsmodellen aus unterschiedlichen Partnern zusammensetzen. Das wird dann nicht in allen Teilen eine Bank sein und eine Bank wird nicht jede Funktion selber steuern. Aber sie muss am Schluss, am Kundenende, ein Produkt sicherstellen. Die spannende Frage ist dann auch, wer in solchen zergliederten Wertschöpfungsketten welche Haftung übernimmt. Da interessiert sich dann hoffentlich auch die BaFin dafür, wer welche Verantwortung bei Datenschutz, Verbraucherschutz etc. trägt. Das ist eine sehr spannende Frage, die wir gerade versuchen, ein bisschen aufzuknacken, weil sich da regulatorisch, aber auch von der Finanzierung her, neue Fragen stellen. Herr Abgeordneter Nick, die Frage Kundenbindung in der digitalen Welt, ist eine ganz spezielle. Die Direktbanken, unsere Direktbanken zeigen, das geht. Es ist schwierig. Man muss sehr gut sein. Man muss einen sehr guten Service bieten. Aber das ist die große Herausforderung in einer digitalen Welt - da kommt man gleich auf die Vergleichsportale und die Möglichkeiten, die die Kunden heute haben, um sich vorab zu informieren, bevor sie überhaupt auf eine Bank zugehen. Da die Kundenbindung nicht zu verlieren und in Beliebigkeit zu enden, ist in einer sehr wettbewerbsintensiven Branche, wie der unseren, eine der Kernherausforderungen, die wir haben. Blockchain und Bitcoin: Bitcoin, der eine oder andere hat es vielleicht mitbekommen. Die Kernfrage hat das EuGH ein bisschen umschiff. Urteil: Ein Mensch aus Schweden hat ge-

fragt, wenn ich Bitcoin in „echtes Geld“ umtausche, fällt da eigentlich eine Steuer an? Ja, wenn es eine Währung ist. Dann war die Frage der Währung, das ist die Kernfrage, zu beantworten. EuGH hat da drum herum geredet und gesagt, ja, es kommt darauf an, ob es hinreichende Akzeptanz im Markt gibt. Die Frage wird rund um Palo Alto anders beantwortet als bei uns. Das ist auch eine kulturelle Frage. Aber die ganz wichtige Frage dahinter ist, wer steuert Währungsströme und den Wert von Währungen. Da sind wir an Banken, Bundesbank, Europäischer Zentralbank und solchen Institutionen orientiert, weil auch eine Kontrollfunktion dahinter ist. Wenn ich die nicht verlieren will, muss ich auch im Bitcoin-System bestimmte Mechanismen einführen, die im Moment nicht da sind. Da sind offene Fragen. Blockchain ist für uns sehr spannend. Finden wir sehr interessant. Viele unserer Banken beschäftigen sich sehr intensiv damit. Da stellen sich natürlich sofort enorme Datenschutzfragen. Weil, wenn man die Ketten entsprechend abbilden will über bestimmte Historien, dann auch Datenschutz sichergestellt sein muss. Wer hat wann Zugriff auf was? Aber nochmal die Technologie als solche wird für unsere Themen spannend und interessanter und wichtiger werden. Deswegen beschäftigen wir uns damit sehr intensiv. Die Frage: Welche Player spielen welche Rolle in Zukunft? Ja, natürlich glauben auch wir, dass die großen Player aus dem IT-Sektor sehr massiv versuchen werden, sich dort weiter breit zu machen. Das tun sie jetzt zum Teil schon durch Tochterunternehmen. Zahlungsverkehr ist ein Beispiel dafür. Interessant ist, dass sie bislang nicht ins Kerngeschäft reingehen. All das, was mit dem Thema Risikoeinschätzung, Risiko, Vermittlungsrisiko, Bepreisung zu tun hat, wird eher umfahren. Das hat wohl auch mit der hohen Dichte an Regulierung in dem Bereich zu tun, dem man sich nicht unnötig aussetzen will. Aber wir haben eben ein schönes Beispiel dafür gehört, wie schwierig es ist, ein Interessenausgleich zu finden. PSD2, die Zahlungsdiensterichtlinie ist eben erwähnt worden. Die Frage, inwieweit die bisherigen Player auf Wunsch ihrer Kunden, die einen Dienstleister beauftragen, das Konto öffnen muss für Dritte, also PIN und TAN herausgeben etc. Man hat dann einen vernünftigen Weg gefunden und gesagt, ja, wir wollen, dass diese neuen Player da heran können, wenn der Kunde zustimmt und sich dessen bewusst ist,



dass er mit Daten bezahlt. Außerdem muss der Zahlungsdienstleister eine Lizenz von der BaFin bekommen, die ihn als Zahlungsdiensteanbieter lizenziert, um eine gewisse Qualität, etwa auch beim Datenschutz, sicherstellen zu können. Das ist bei uns wichtig, da sind wir dann im Bereich Bürokratie. Das sind die Versuche, diese neuen Anbieter in eine angemessene Regulierungsumgebung zu bringen. Denn Regulierung ist in den meisten Fällen nicht Selbstzweck, sondern man hat in der Regel Kundenschutz, Datenschutz und die Sicherheit des Finanzdienstleistungsverkehrs im Auge. Das ist, glaube ich, der Schlüssel zu den drei Modellen, die Sie eben vorgestellt haben. Man macht einen generellen Welpenschutz oder einen themenbezogenen Welpenschutz. Man muss sich immer überlegen, wen schützt diese Regulierung und ist sie in diesem Stadium erforderlich, hilfreich oder bremst sie eher. Deswegen haben wir großen Spaß durchaus an allem, was es rund um das Thema Crowdfinancing gibt. Denn das Geld, das da eingesammelt wird, verwaltet meistens eine Bank und legt es auch an. Das ist auch für uns „Kundschaft“. Aber Sie haben beim Thema Kleinanlegerschutzgesetz auch kräftig mitgewirkt. Gott sei Dank, ist es der Ausschuss gewesen, kein Unterausschuss von irgendwem, sondern ein Ausschuss, der da Einfluss genommen hat. Aber nach Procon wussten wir, die Leute sollten wissen, wenn es um einen Totalverlust gehen kann. Bei aller Liebe zu schnellen, neuen, flotten Modellen, man sollte schon wissen, wo man anlegt.

Der **Vorsitzende**: Herr Elsner, Sie beantworten bitte die Frage vom Kollegen Behrens.

SV Dirk Elsner: Ich würde die Reihenfolge der Antworten gerne ändern. Die zweite Frage war: Sind sich die Banken des digitalen Wandels bewusst? Also, wenn Sie mich vor zwei Jahren gefragt hätten, hätte ich eher nein gesagt. Ich spreche viel mit Banken über das Thema Digitalisierung. Bis vor zweieinhalb, drei Jahren, war das kein großes Thema. Einige Kreise haben bestimmte Aktivitäten wahrgenommen, aber nicht in dem Ausmaß, wie vielleicht in den Vereinigten Staaten oder England. Das hat sich gefühlt seit ca. zwei Jahren geändert. Die Banken sind sehr stark interessiert, befassen sich in Arbeitsgruppen mit

dem Thema, gründen sogar Beteiligungsgesellschaften. Die Commerzbank hat letztes Jahr zwei Beteiligungsgesellschaften gegründet. Wenn man den Vorlauf bedenkt, schätzungsweise 12 bis 24 Monate, werden die sich auch schon länger damit befasst haben. Das heißt, das Thema ist aus meiner Sicht angekommen. Ob es ausreicht, ist die andere Frage. Die erste Frage war, die folgt ein bisschen daraus: Sollen sich die Banken verändern oder müssen sich die Banken verändern? Ich glaube, die Banken erkennen durch das Befassen mit der Digitalisierung sogar, dass sie sich verändern wollen. Weil sie jetzt so langsam sehen, welche Chancen dieses Thema bietet. Chancen aus bestehenden Geschäftsmodellen, eigenen Geschäftsmodellen, auch aus der Niedrigzinsphase vielleicht, neue Lösungen, neue Ansätze zu finden. Ich hatte vorhin in meiner Stellungnahme gesagt, dass die Geschäftsmodelle, große Beträge zu generieren, im Moment noch nicht wirklich hergeben. Das kann sich aber ändern. Das kann sich auch sehr schnell ändern. Ich weise da mal auf die Entwicklung in China hin. In China gab es vor zwei, zweieinhalb Jahren eine sehr rasante Entwicklung im Bereich FinTech. Da haben die drei großen Konzerne Baidu, Tencent und Alibaba den Banken über Finanzdienstleistung, die sie in ihre Messenger-Systeme beispielsweise integriert haben, richtig große Summen - wir sprechen von zweistelligen Milliarden Dollar Beträgen - in der Geldanlage abgenommen. Das hat sogar dazu geführt, dass es Intervention gab, ich glaube seitens der Chinesischen Zentralbank. Ich bin jetzt nicht in allen Details rechtlich firm, aber da war die Bankenwelt sehr überrascht. Ich schließe eine solche Entwicklung hier in Deutschland und Europa nicht aus. Da können wir möglicherweise noch die eine oder andere Überraschung sehen. Der zweite Punkt, warum das auch für Banken wichtig ist: Banken haben ein Kostenthema in ihren Back Office-Einheiten, in ihren IT-Einheiten. Ich glaube, wir reden meistens bei Financial Technology über den Business-to-Consumer-Bereich, also über das Consumer-Geschäft. Ich glaube, für Banken ist im Moment noch das Business-to-Business-Geschäft und auch Dienstleistungsprozesse, die sie dadurch in ihren Organisationseinheiten verändern können, interessanter. Banken erkennen mittlerweile, dass sie da eine ganze Menge an Kosten sparen. Das ist im Moment für Banken ein noch viel größeres Thema als zusätzliche Erträge,



zum Beispiel aus Crowdfunding, zu generieren.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank. Die Fragen vom Kollegen Dr. Zimmermann gehen an Herrn Fahrenschon und Herrn Wenzlaff. Herr Fahrenschon, bitteschön

SV Georg Fahrenschon: Herr Dr. Zimmermann, Sie hatten nach der Rolle der BaFin gegenüber FinTechs gefragt. Am Ende muss man erstmal festhalten, dass die BaFin mit FinTechs nur auf der Basis der bestehenden gesetzlichen Grundlagen umgehen kann. Das heißt, es gibt zwei große Gruppen: Es gibt einmal die Zahlungsverkehrsgrundlage und die kreditwirtschaftliche Grundlage. Bezogen auf eine Vollbanken- oder Teilbanklizenz muss man sich darüber im Klaren sein, dass auch ein FinTech alle drei Dimensionen erfüllen muss. Da ist einmal die Fragestellung: Sind die führenden verantwortlichen Personen, die Geschäftsführer, im Besitz einer Banklizenz? Ohne diese Fähigkeit, dem sogenannten Führerschein, wird auch ein FinTech nicht antreten können, wenn man eine Banklizenz erhalten will. Zum zweiten: Ist das entsprechende aus der Sicht des KWGs notwendige Kapital da, und zwar hartes Eigenkapital? Das Kapital darf nicht erst aufgebaut werden, sondern es muss für den Fall einer Kreditvergabe zur Risikoabdeckung auch vorhanden sein. Auch da gibt es kein vorbeikommen. Nicht weniger wichtig, der institutionelle Rahmen, d.h. die Verfahren, die Prozesse, der komplette institutionelle Sicherheitsschutz, der für den Fall einer Kreditvergabe auch über die Zeit und den zeitlichen Ablauf eines Kreditprozesses gewährleistet sein muss. Insoweit muss sich jemand, der heute aus einer neuen Geschäftsidee heraus in eine Banklizenz oder eine Zahlungsverkehrslizenz gehen will, darüber im Klaren sein, dass an dieser Stelle aus gutem Grunde das klassische „try and error“ nicht in Frage kommt. Soweit die rechtlichen Grundlagen. Ich glaube auch, dass das seinen Sinn und Zweck hat. Das führt am Ende dazu, dass es zwar immer mehr Zahlungsverkehrslizenznehmer gibt, aber es tatsächlich, angesichts der Qualität und der Professionalität der leitenden Personen, aber auch der Verfahren, der Prozesse und des dafür notwendigen Grundkapitals, dann doch nicht so ganz einfach ist, eine Bank zu grün-

den. Ich glaube aber, dass es aus Sicht des Verbrauchers, im Übrigen auch aus Sicht der Volkswirtschaft, auch seine Vorteile hat. Denn bitte vergessen Sie nicht, welche zentrale Rolle die Akteure in der Kreditwirtschaft, was die Risikoübernahme, die Risikodiversifizierung für unsere Gesellschaft und arbeitsteilige Wirtschaft betrifft, haben. Die zweite Frage war, wie die Einstellung zu Near-Field-Communication ist. Dazu sei ganz kurz gesagt: Sie haben zu Recht darauf hingewiesen, dass im Kern die überwiegende Anzahl der im Verkehr befindlichen Geldkarten, klassische Debitkarten und in Teilen auch Kreditkarten mittlerweile über die Fähigkeit verfügen, kontaktlos zu zahlen. Aber das ist natürlich nur die eine Seite der Medaille, wenn Sie auf der anderen Seite vom Anbieter, insbesondere vom Handel, nicht darauf hingewiesen werden. Da ist interessant, dass wir aus Sicht der Sparkassenfinanzgruppe sehr positive Erfahrungen in speziellen Anwendungssituationen machen, vor allen Dingen dann, wenn viele Leute schnelle kleine Beträge zahlen sollen. Wo kommt das vor? An Samstagen in den Fußballstadien der Republik. Dort erleben wir, dass viele Menschen schnell in der Halbzeitpause Kleinstbeträge zahlen wollen und da wird das kontaktlose Zahlen auch im hohen Maße angewandt. Es wird oftmals noch verbunden mit speziellen Vereinskarten oder Kooperationen zwischen den Fußballvereinen in den Stadien und den Akteuren der Kreditwirtschaft. Das System ist dann angebracht, wird gerne verwandt und ist ideal. An der klassischen Kasse erleben wir diese Nutzung nicht. Dies liegt auch daran, dass aus unserer Sicht der Handel den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Kassenstellen diese Möglichkeit zu wenig erklärt hat. Es ist kein selbst erklärendes Element. Man muss sich an dieser Stelle überlegen, ob man dem Kunden auch erklären kann, du musst gar nicht nach den Cents suchen sondern kannst kontaktlos, einfach und schnell zahlen. Dann glauben wir, geht das auch. Wir sind jetzt seit 2012, was die Sparkassenfinanzgruppe angeht, mit Stand heute mit 45 Millionen Debitkarten geldlos- und kontaktlos unterwegs und machen da eigentlich gute Erfahrungen. Auf jeden Fall ist dieses Know-how von großer Bedeutung, um auch Anbietern und neuen Wettbewerbern in der Frage, beherrschen Sie den Zahlungsverkehrsprozess, entgegenzutreten. Denn am Ende bleibt sich völlig gleich, ob sie diese prozessuale Technik auf einer



Plastikkarte haben oder auf einem Mobile Phone oder in einer Uhr oder wo auch immer. Insoweit will ich an dieser Stelle noch einmal sagen, darf man nicht unterschätzen, wie breit alle Akteure der deutschen Kreditwirtschaft selbstverständlich im Online Payment und auch im eCommerce unterwegs sind. Allein die Sparkassenfinanzgruppe führt 18 Millionen Online-Konten, wo unsere Kunden sich nur im Netz bewegen. Das ist verteilt auf 413 Sparkassen und Landesbanken. Aber die Summe ist der größte Anteil an onlinegeführten Konten, die wir in Deutschland haben.

SV Karsten Wenzlaff: Danke, Herr Dr. Zimmermann, für die Frage zur Rolle der BaFin. Grundsätzlich ist es sicher nicht so, dass die BaFin bei den FinTechs als großer Gegner oder Blockierer wahrgenommen wird. Sondern in den Anfragen, die die FinTechs haben, erhält man durch die Auskunft durch die BaFin, gute und schnelle Antworten, eine Begleitung im Rahmen dessen, was auch gesetzlich für die BaFin möglich ist. Durch das Kleinanlegerschutzgesetz wurde der kollektive Verbraucherschutz nochmal gebündelt. Da muss man jetzt sehen, wie sich das konkret auswirkt. Aber das sind alles Punkte, die sinnvoll sind. Man muss aber schon sagen, dass die BaFin, auch politisch gewollt, keine Rechtsberatung macht. Wir kommen in Deutschland nicht um die Debatte herum, ob die Aufsichtsbehörden eine stärkere befähigende Rolle für die FinTechs übernehmen sollen. Nochmal das Beispiel Federal Competition Authority (FCA). Dort wurde durch die britische Regierung ein Innovate-Finance-Lab innerhalb der britischen Aufsichtsbehörde gegründet. Die haben im letzten Jahr knapp 150 FinTechs aktiv beraten, ihnen sozusagen gezeigt, wie man Lizensierungen und Autorisierung bekommt. Die haben den Kontakt zu anderen Marktteilnehmern hergestellt, also eine ganz aktive Rolle übernommen. Ich bin mir sicher, dass die deutsche BaFin darüber diskutieren muss. Aber natürlich ist das auch bei den anderen europäischen Ländern so, in denen man gerade eine Debatte darüber führt, wie man die Aufsichtsbehörden und die FinTechs besser zusammenbringen kann. Ich glaube, ein erster Punkt wäre die interne Organisation der BaFin. Ich glaube, es ist sinnvoll, für einzelne FinTechs-Segmente ganz klare Ansprechpartner zu definieren. Das merkt man auch bei der FCA, dass das als erster Schritt sehr wichtig war

und im zweiten Schritt dazu geführt hat, dass Fragen schneller beantwortet worden sind. Dann hat man überlegt, wie kann man noch weiter gehen. Dieser Prozess ist in dieser Sandbox dargestellt. Man versucht innerhalb von Innovate-Finance dort Ausnahmen zu machen. Noch zu der Blockchain-Frage, die man ganz kurz beantworten kann: Ich glaube, der wesentliche Wertschöpfungsaspekt der Blockchain-Technologie ist überhaupt nicht das Zahlungsmittel. Das wird keine große Rolle spielen, sondern als virtuelles Register. Ich kann Herrn Fahrenschon mein Auto mit einem Klick überweisen, ohne ihm meinen Schlüssel zu geben und er kann mir sein Haus geben, ohne dass er mir seinen Wohnungsschlüssel gibt. Ich will Sie nicht dazu animieren, aber es würde theoretisch gehen. Der Punkt ist der: Wir haben eine rechtssichere Möglichkeit, virtuelle aber auch reale Güter über das Internet zu transferieren. Jetzt ist die Frage, wie kriegen wir diese Technologien in Deutschland zum Wachsen. Es gibt in Deutschland Plattformen wie Bitbond, die sozusagen Lending über Blockchains machen. Es gibt in London einen Start-up, das heißt Crowd-Ower, die machen Emissionen von Wertpapieren über Blockchain-Technologie. Damit greifen sie natürlich die Börsen an. Dadurch greifen sie aber auch die Banken an, die die Registerfunktion haben. Ich glaube, das müssen wir versuchen hinzukriegen. Ich würde mir wünschen, dass z. B. die Sparkassen die Blockchain-Technologie als Möglichkeit in der digitalen Transferierung von Gütern aktiv anwenden.

Der Vorsitzende: Es sind noch zwei Fragen offen, vom Kollegen Janecek für Herrn Wenzlaff und von Kollegin Maisch für Herrn Krautscheid.

SV Karsten Wenzlaff: Vielen Dank, Herr Janecek, für die Frage zum Thema Crowdfunding. Als wir das Kleinanlegerschutzgesetz diskutiert haben, war die Frage einerseits Procon im Hintergrund, andererseits hat man gesehen, dass das Crowdfunding natürlich sehr stark im Bereich der Kreativwirtschaft der Start-ups genutzt wird. Dann kam auch die sehr gute Begleitung durch den Bundestag, die es geschafft hat, Ausnahmen zu schaffen. Man sieht jetzt am Markt, dass eine unglaubliche Diversifizierung stattfindet. Es gibt auch Crowdfunding für Energiegenossenschaften, erneuerbare



Energieprojekte, mittelständische Unternehmen usw. Der große Vorteil all dieser Technologien ist, dass man sich mit Risk-Pooling, aus Sicht des Anlegers, sehr stark von einzelnen Instrumenten - gemacht hat. Dieses Risk-Pooling kann man vermeiden, indem man über die Crowdinvesting-, Crowdlending-Plattformen als Kleinanleger kleine Summen streut. Die Automatisierung schafft in Zukunft die Wertschöpfung, weil das Wissen darum, wie man diese Sachen sinnvoll ausgestaltet, die Plattformen eben haben, auch wenn sie mit Banken zusammenarbeiten. Das Kleinanleger-schutzgesetz hat dazu geführt, dass die Plattform alle ihre Prozesse überarbeiten musste. Das war ein teurer Prozess, was auch zu einer Marktber-einigung geführt hat. Man sieht zum Beispiel, dass die Plattform Bergfürst, die vorher eine Voll-banklizenz hatte und Wertpapiere angeboten hat und jetzt sozusagen nur noch Mittlerinstru-mente anbietet. Das ist sicherlich nicht im Sinne des Crowdfunding-Standorts. Eigentlich wäre es sinnvoll, wenn die Plattformen in Deutschland im Eigenkapital und Fremdkapital Instrumente anbie-ten, die europaweit kompatibel sind. Aber wir ha-ben in Deutschland dieses Gold Plating. Die Um-setzung der Richtlinie über Märkte für Finanzin-strumente und Durchführungsbestimmungen (Mi-FID-Richtlinie) führte dazu, dass es sehr schwer ist, in Deutschland im Bereich Crowdfunding ein Instrument anzubieten, das auch europaweit kom-patibel ist und führt auch dazu, dass wir sozusa-gen ein bisschen vom Markt abgeschnitten wer-den. Vor zwei Wochen wurde gerade in den USA das Crowdinvesting durch die State Corporation Commission (SCC) erlaubt. Die bereiten sich dort alle darauf vor, aus ihrem europäischen Markt heraus in die USA zu gehen und dort diese Dienstleistung anzubieten. Ich glaube, das wird si-cherlich auch hier in Deutschland sein. Aber es sollte zumindest unser Ziel sein, dass diese Crow-dfunding-Plattformen hier in Deutschland gut wachsen können, und dass wir diese dann euro-paweit sehr schnell anbieten können. Da sehe ich das größte Potenzial für Kooperationen zwischen Plattformen einerseits und FinTechs andererseits. Was würde dagegen sprechen, wenn z. B. eine Bank selber eine Crowdlending-, Crowdinvesting-Plattform anbieten könnte. Aus jetziger Sicht na-türlich Haftungsfragen vor allem in der Anlage. Da muss man überlegen, ob es nicht sinnvoll ist, so

wie die anderen Länder das gemacht haben, dies-es klar zu definieren und einfach auch zu ermög-lichen, dass eine Bank mit dem unglaublichen Kundenpotenzial und ihrer Filialdichte in der Lage ist, diese Technologien selber anzubieten und nicht nur im Hintergrund als Abwickler der Payment zu sein. Eine Bank sollte sich nicht da-rauf beschränken, die Konten zu führen. Das ist doch nicht das Interessante an diesem ganzen Markt, sondern das Interessante ist zu verstehen, wie eine Plattform wie Auxmoney, die digitalen Verbraucherschutz macht, funktioniert.

SV Andreas Krautscheid: Frau Maisch, Finanzbe-ratung im Netz: 1. Die Anforderung an die Bera-tung, glaube ich, sind durch das Netz schon deut-lich höher geworden, bzgl. der Vorinformation und durch Vergleichsportale. Da ist der Kunde in aller Regel schon sehr gut über die Marktsituation und das, was er will informiert. Bzgl. der Beratung ist die spannende Frage, ob wir gleiche Maßstäbe anlegen. Wir haben das schöne Wort Beratungs-protokoll genannt. Das wird jetzt ersetzt. Da sind wir gerade mittendrin. Durch die Geeignetheits-prüfung, die übrigens eine positive Sache für diese Form der Kommunikation in unserer Wert-papierrichtlinie MiFID II ist, ist z. B. auch eine hö-here Anforderung an die Beschreibung des Pro-dukts und des Zielkunden und der Zielmärkte enthalten. Für wen ist das hier ein taugliches Pro-dukt? Also müssen die Banken intern, wenn sie solche Produkte erstellen, sehr genau überlegen, welchen Kunden habe ich damit im Blick. Aber bitte auch daran denken, wenn Sie das jetzt im In-ternet machen wollen, dass Sie für diesen Zweck sehr viele, sehr persönliche Daten liefern müssen. Nicht nur die finanzielle Situation, die familiäre, die berufliche. Wo haben Sie vielleicht wie viele Schulden. Da haben wir Datenschutzerfordere-ungen, die extrem hoch sind. Das ist der eine Be-reich. Der zweite Bereich ist, wir haben Regulie-rung, wenn es um Beratung geht. Die reine Präsen-tation von Produkten aufgrund von bestimmten groben Kennziffern ist nach aktueller Entschei-dung durch die BaFin noch keine Beratung. Aber das ist ein fließender Bereich. Da tastet sich die BaFin jetzt langsam hinein, weil wir natürlich auch sagen, wir wollen das auf jeden Fall machen können. Robo-Advice ist schon angesprochen worden. Die Frage ist, wie weit kann man da über-haupt automatisieren. Wie weit ist es kulturell



vom Kunden akzeptiert? Aber wir glauben, dass das tiefer und weiter gehen wird in Zukunft. Datenschutz und Beratung sind auch Fragen der Wertung. Diese muss kontrollierbar und nachprüfbar sein. Da ist sozusagen eine graue Fläche, da tastet sich die BaFin gerade in Gesprächen auch mit FinTechs hinein und versucht zu definieren, wo Regulierung greift und ab wo ein erhöhter Kundenschutz nötig ist. Das ist auch in unserem Interesse, Stichwort „level playing field“. Die BaFin sagt den FinTechs zu Recht aufgrund ihres gesetzlichen Auftrags, wir sind keine Beratungsfirma. Wir können euch digital sagen ja oder nein, wenn ihr einen Antrag zu diesem Thema stellt, kriegt ihr die Lizenz oder nicht. Aber daneben dürfen wir eben keine Rechtsberatung oder Marktanalyse betreiben. Das ist übrigens einer der Gründe, warum die jetzt auch bei uns vor der Tür stehen und Mitglied werden wollen. Wir haben extrem viel BaFin-Erfahrung und in den Workshops, die wir mit FinTechs machen, kommt immer wieder heraus, dass sie sagen, vielleicht ist bei einem Verband, wie dem unseren, der sehr stark mit im Wettbewerb stehenden Banken arbeitet, die viel mit BaFin zu tun haben, das Know-how da. So nach dem Motto „Ihr könnt uns zumindest schon mal helfen, wie man sowas vorbereitet, wie man damit umgeht. Dann haben wir die ein oder andere Anwaltskanzlei gespart“. Vielleicht auch ein ganz guter Effekt, den Verbände als Beratungsinstitution erfüllen können. Wir glauben aber, dass wir auch davon profitieren. Weil sie Fragen stellen, die wir uns demnächst auch stellen werden. Also lösen wir sie zusammen.

Der **Vorsitzende**: Jetzt haben wir in der ersten Runde sehr viele Ausführungen, sehr viel Interessantes gehört. Aber auch von der Zeit her war das sehr umfangreich. Darum bekommen Sie in der zweiten Fragerunde nur noch zwei Minuten zur Beantwortung der Fragen. Damit wir ein bisschen nach vorne kommen. Ich habe drei Wortmeldungen in der zweiten Fragerunde, Kollege Jarzombek, Kollege Radwan und Kollege Murmann. Gibt es weitere Wortmeldungen? Herr Dr. Zimmermann noch. Der Kollege Jarzombek beginnt, bitte schön, und bitte gleich sagen, an wen die Frage geht.

Abg. **Thomas Jarzombek** (CDU/CSU): Herr Vorsitzender, in der Obleuterunde waren drei Minuten verabredet und dafür, dass es zu Beginn solange gewesen ist, dürfen nicht noch die bestraft werden, die jetzt eine Frage stellen wollen. Da möchte ich darum bitten. Ich möchte Herrn Krautscheid gerne fragen. Ich stelle die Frage etwas provokant. Das Geschäftsmodell von Google sieht so aus, dass ziemlich genaue Profile von Menschen existieren und wenn die einen Kreditwunsch haben, kann in Echtzeit entschieden werden, ob er den Kredit kriegt und zu welchem Zinssatz. Wie sieht denn da das Gegenmodell der Banken aus? Oder kann man das am Ende adaptieren oder wird man dann vielleicht sogar die Daten von Google dafür kaufen? In dem Zusammenhang auch meine Frage, wie Sie das Thema Datenschutz bewerten? Auch gerade das, was wir in Deutschland an sehr strikten Regelungen haben und vielleicht noch striktere Regelungen bekommen. Können Sie sicher sein, dass nicht die Gefahr besteht, dass am Ende Google einen Service anbietet, mit dem deutsche Unternehmen nicht mehr konkurrieren können? Müssen dann deutsche Unternehmen schlussendlich Scoring-Daten und Ähnliches von Google einkaufen, und deren Marktposition noch weiter damit stärken. Falls dann noch Luft übrig bleibt, ist die Frage, wie sieht eigentlich das Filialnetz aus. Wie sehen Sie denn gerade bei jungen Menschen noch die tatsächliche Nutzung von Filialen? Daraus kann man ja auch eine Ableitung machen und speziell bei den Älteren ist aufgrund von körperlichen Einschränkungen die Nutzung von Filialen vielleicht auch nicht mehr so gegeben.

SV **Andreas Krautscheid**: Zum letzten Punkt: Es ist nicht nur eine Altersfrage, es ist auch eine Frage des Themas. Es gibt Dinge, derentwegen auch junge Menschen noch in eine Filiale gehen. Aber es gibt zunehmend ganz eindeutig die Tendenz hin ins Netz. Das müssen die Banken in irgendeiner Weise abbilden. Das passiert auch im Moment. Alle bauen ab und müssen sich sehr genau überlegen, wo und wieviel. Das hängt auch mit der Kundschaft vor Ort zusammen, wie eben gesagt. Was haben die für Interessen, warum gehen die in die Filiale? Aber wir haben genügend Kundengruppen, die maximal einmal im Jahr auftauchen. Deswegen muss sich wegen des Kostenfaktors jeder Teil des Bankensektors überlegen, wieviel Fläche will er haben. Das ist bei uns von



Bank zu Bank völlig verschieden. Aber auch da muss man den Kostenfaktor im Blick haben. Aber es wird, nehmen Sie den Bereich Private Wealth und sowas, immer wieder Themen geben, wo Menschen sagen, das möchte ich mit einem Menschen besprechen. Aber es werden weniger. Das ist eindeutig. Deswegen werden die Filialen abgebaut. Das ist völlig klar. Zweiter Punkt: Datenschutz, Google, Big Data und die Frage Data Mining und Nutzung von Daten. Zwei Sätze, die sich nur scheinbar widersprüchlich anhören: Ja, Google weiß wahrscheinlich über unsere Kunden sehr viel mehr, als wir wissen. Gleichzeitig wissen wir über unsere Kunden viel mehr, als wir nutzen und nutzen dürfen. Auch wir könnten natürlich im Scoring mal gucken, wo war wer einkaufen, was sind die Vorlieben, wo wird wie bezahlt. Ja, das könnte jede Bank erfassen. Das ist ein Datenschutz. Aber, da sind wir uns in der Kreditwirtschaft vollkommen einig, wir haben in den letzten Monaten immer wieder Situationen gesehen, regulatorisch, aber auch in den Märkten, wo uns nochmal sehr klar geworden ist, wie wichtig ihnen der Schutz ihrer Daten durch ihre Bank ist. Und unsere Kunden sagen uns das in jeder Befragung, deswegen hatte ich eben das Thema PSD II Zahlungsdiensterichtlinie, Öffnung der Kundenschnittstelle, angesprochen. Ganz heikle Geschichte, um den Kunden nicht zu verlieren, wenn einer dazwischen kommt. Beispiel Paydirekt, das ist einer der wesentlichen Treiber, ein PayPal-Äquivalent in Deutschland zu haben. Dem liegt die Überlegung zu Grunde, dass unsere Kunden uns immer wieder sagen, ich möchte ein System haben, wo ich ohne meine Daten einem Dritten preiszugeben, mit meiner Bank im Netz bezahlen kann. Jetzt sind wir da spät dran. Das ist gut so und richtig so. Aber auf irgendeiner Internetseite dieser Welt bezahlen zu können, und es taucht das Logo meiner örtlichen Bank, mit der ich immer zu tun habe, auf und nicht irgendein Dienstleister, der erst zu meiner Bank geht und sagt, lass mich reingucken. Lass mich in das Konto gucken, was da so passiert. Man kann bei diesem reingucken viel erfahren. Das war unser Treiber zu sagen, unsere Kunden sollen mit uns im Netz bezahlen können. Das Ding geht auch weiter. Natürlich reden wir auch da über mobile Varianten in den nächsten Jahren. Ich will einen Punkt ansprechen, der hat mit beiden Themen von eben noch zu tun:

Wenn wir die Frage der Player stellen, und wir reden über die ganz großen, so denken Sie, wenn Sie FinTechs fördern wollen, auch immer an das Thema Europa. Uns sagen alle Venture-Capital-Leute, wir gehen mittlerweile hin und kaufen euch die guten Ideen raus, weil die über den deutschen Markt nicht genug Größe erreichen. Die brauchen Skaleneffekte. Lieber holen wir die nach Amerika und lassen die da vor 500 Millionen agieren, als nur im deutschen Markt. Denkt bitte daran, die FinTechs brauchen ein größeres Publikum, nicht nur Deutschland.

Abg. **Alexander Radwan** (CDU/CSU): Das, was Herr Krautscheid jetzt am Schluss gesagt hat, betrifft in einen Teil meiner Frage. Die würde ich gerne splitten. Was im Vordergrund bisher steht, ist immer die Regulierungsfrage, inwieweit existierende Regulierung Wettbewerbsungleichheiten bringt, gerade klassisch der Verbraucherschutz. Da müsste man das ein Stück weit mehr aufrollen und die Frage stellen, wie weit existierende Regulierung vielleicht zu viel war. Dann könnte man auch deregulieren. Mich interessiert primär, inwieweit für diese neue Entwicklung die existierende Regulierung gesetzgebend passt. Ich schaue mir die Portale im Bereich des Tourismus an. Es wurde gerade über den Wertpapierbereich geredet. Man muss unter den ersten beiden sein, um am Markt erfolgreich zu sein. Passt dafür das existierende Wettbewerbsrecht oder passt es nicht? Das ist jetzt keine finanzbereichsspezifische Frage. Aber ist für diese Neuentwicklung die existierende Gesetzeslage ausreichend? Dazu kommt das, was Sie gesagt haben, Herr Krautscheid, mit den großen Märkten. Ich habe das Gefühl, wir diskutieren das hier in Deutschland und die Marktteilnehmer finden so langsam in Deutschland zur Standardisierung zusammen. Europa ist bis jetzt noch nicht so im Blickwinkel. In der gleichen Zeit werden in den USA Standards gesetzt. Da hat man den großen Markt. Irgendwie kommen wir aus diesem Hase-Igel-Thema gar nicht mehr raus. Wenn sie mit ihrer entsprechenden Marktmacht und den entsprechenden Margen, die sie dort verdienen, dann auf unseren Markt kommen, können wir nur noch hinterher hecheln. Jetzt ist meine Frage, ob wir von der deutschen Seite eigentlich da professionell genug herangehen, um überhaupt reagieren zu können.



SV Georg Fahrenschon: Wir haben schon den Eindruck, dass wir an dieser Stelle auf der europäischen Dimension unter Federführung des dafür zuständigen neugesetzten Kommissars für Digitalisierung und digitales Wirtschaften das Thema sehr wohl auf breite Füße stellen. Klar ist natürlich, dass wir anders, als in den Vereinigten Staaten - das sind einfach strukturelle Unterschiede - eine völlig andere Herangehensweise haben. Wir haben in den Vereinigten Staaten das, was wir in Europa so nicht vorfinden, nämlich einen gemeinsamen großen Markt, bei dem ein einheitliches Steuerrecht, ein einheitliches Unternehmensführungsrecht und ein einheitlicher Kapitalmarkt vorhanden sind. Das ist ein struktureller Unterschied. Das darf man bei der Betrachtung aber auch nicht unterschätzen. Um nochmal auf eine Folie von Herrn Wenzlaff hinzuweisen: Warum ist die Bubble in Großbritannien so groß? Das hat natürlich unterschiedliche Hintergründe. Erstmal, jeder der aus den Vereinigten Staaten Richtung Europa geht, geht erstmal den Schritt über Großbritannien. Das heißt, alle Akteure, die sich aus den Vereinigten Staaten Europa erschließen wollen, machen die ersten Versuche in Großbritannien. Zweitens: Die Kreditversorgungsstruktur in Großbritannien ist mitnichten mit der in Deutschland zu vergleichen. Sie haben in Großbritannien keine mittelständisch geprägte Kreditwirtschaft. Das heißt, es gibt in weiten Teilen Schottlands und Wales weder Genossenschaftsbanken noch regional ausgerichtete kleine Privatbanken oder gar Sparkassen. Die sind vor mehr als zehn Jahren dort mit Absicht abgewickelt worden. Das führt zu dem Ergebnis, dass es in Großbritannien das nicht gibt, was wir in Deutschland und in weiten Teilen Europas haben, nämlich ein Zusammenspiel zwischen dem Mittelstand, auch den Unternehmensgründern und ihrer Hausbank. Dass wir in Deutschland Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken 95 Prozent der Handwerkerkreditfinanzierung klassisch machen, ist am Ende ein Teil unserer Stabilität. Führt natürlich auch zu unserer Stärke und Stabilität an dieser Stelle. Das ist in Großbritannien nicht so, d.h. die Fragestellung, gibt es hier überhaupt ein Marktversagen, muss in Deutschland völlig anders bewertet werden als in Großbritannien. In Großbritannien gibt es keine Mittelstandsbanken, also müssen sie sich auch neue Wege herstellen. In Großbritannien haben sie dafür den ausgeprägten Kapitalmarkt. Der ist bei

uns unterentwickelt und sie haben die City of London, die in großen Tickets denkt, aber nicht in kleinen. Das sind am Ende Unterschiede, wo ich aus Sicht der Sparkassenfinanzgruppe wenig dazu sagen kann. Bzgl. der Fragestellung, wie auch die international tätigen Banken die europäische Basis einschätzen, würde ich bitten, die Frage an Herrn Krautscheid weitergeben zu dürfen.

SV Andreas Krautscheid: Das blöde Wort „Germany is overbanked“ stimmt. Wir haben extrem harten Wettbewerb. Wenn Sie vergleichen, mit welchem Aufwand und mit welchen Kosten Sie als Kunde Finanzdienstleistungen in anderen europäischen Ländern einkaufen, dann ist das so. Da sind wir hier schon in einer günstigen Situation, die es natürlich FinTechs dann mit manchen Dienstleistungen schwer bis unmöglich macht. Das muss man auch klar sagen. Wenn da kein Markt ist, dann funktioniert das in Deutschland nicht. Andere Dinge leben, das muss man auch ganz offen sagen, sicherlich davon, dass über Plattformen Risiken vermittelt werden, die Banken gar nicht eingehen dürfen. Da sind wir wieder beim Verbraucherschutz. Das muss man auch dazu sagen, das ist ok wenn das gemacht wird, wenn der Kunde weiß, was er für ein Risiko eingeht. Deswegen glaube ich auch, dass die Marktsituation damit zu tun hat, was offensichtlich keine große Rolle bei Investoren spielt. Wir haben immer wieder das Thema der steuerlichen Behandlung. Jetzt hatten wir gerade Streubesitzdividende und ähnliche Themen. Gerade die Venture-Capital-Leute sagen, das ist nicht der absolute Punkt, warum wir vorsichtig sind. Wir wissen alle, da gibt es hinreichende Untersuchungen und Aktivitäten auch aus diesem Ausschuss. Wir haben nicht in der ersten Phase der Finanzierung ein Problem, sondern in der zweiten. Wenn eine bestimmte Marktgröße erreicht ist, wenn ein bestimmter Reifefortschritt des FinTech erreicht ist und dann aber sehr viel Geld gebraucht wird, um ein Rollout zu machen. Der Rollout muss sich rechnen, sonst fehlt er bei der Marktgröße. Ja, Herr Fahrenschon hat Recht, wir haben keinen europäischen Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen. Ich weiß nicht, wer von Ihnen bei ausländischen Banken mit irgendwas aktiv ist, keiner wahrscheinlich. Das hat etwas mit immer noch zersplitterter Gesetzgebung beim Datenschutz zu tun, beim Verbraucherschutz usw. Solange das nicht



einheitlich ist, werden FinTechs es schwer haben, ein genügend großes Kundenfeld für diesen Rollout in der zweiten Phase zu finden.

Abg. **Dr. Jens Zimmermann** (SPD): Ich hätte noch eine Frage an die Fidor Bank zu dem Thema Cyber Security. Sie hatten vorhin angesprochen, dass Ihr Unternehmen da auch schon einer Attacke ausgesetzt war. Vielleicht könnten Sie noch etwas mehr dazu ausführen, wo Sie insgesamt die Herausforderung für ein Bankensystem sehen, das diesen großen Veränderungen, die wir in den letzten anderthalb Stunden skizziert haben, unterliegt. Also etwas konkreter, als Sie das in Ihren Ausführungen gemacht hatten.

SV **Stephan Czajkowski**: Es beginnt beim Know-how der Ermittlungsbehörden. Wir sind angegriffen worden an einem Freitagnachmittag. Herr Kröner, der heute nicht kommen konnte, hat die Polizei angerufen. Das war sein erster Impuls und die Antwort war: Nennen Sie uns Ihre Adresse, wir schicken einen Wagen. Das ist die Realität. Danach haben wir nichts mehr gehört. Das ging in den Hierarchien der Polizei nach oben. Das hat dann eine ganze Woche gedauert, bis wir ein Feedback bekommen haben und nach weiteren vier Wochen hatten wir erste Informationen zum Täter. Das heißt, es sind keine Ressourcen da. Ermittlungsbehörden sind komplett blank aus unserer Sicht. Sie haben nicht die Mittel, um zu ermitteln. Das heißt, hier ist Aufbauarbeit zu leisten. Das muss in den nächsten Jahren sehr schnell passieren.

Abg. **Dieter Janecek** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Thema Sicherheit, Datenschutz. Ich würde das Argument vom Kollegen Jarzombek eher umdrehen und sagen, wenn der deutsche Bankensektor und auch die FinTechs auf eine Stärke setzen sollten, dann ist das doch die Frage, dass das bei uns sicher ist und woanders nicht. Ich glaube nicht, dass der Kunde Google gerne haben möchte, um sein Bankengeschäft zu machen. Wenn, dann hat er vielleicht eine sehr kundenorientierte Anwendung und das möchte er gerne haben. Da sind die Banken bisher in der Wahrnehmung noch nicht so stark. Aber die Frage ist eben, wie kann man das gewährleisten. Sie haben jetzt auch - die Frage

geht jetzt an Herrn Krautscheid und Herrn Wenzlaff-, nehme ich jetzt mal exemplarisch, mit Paydirect etwas auf den Markt gebracht. Wir haben vor einem Jahr schon mal darüber gesprochen, und da hatten Sie es schon erzählt. Ich hatte das wahrgenommen als Alternative zu PayPal. Was versprechen Sie sich davon? Herr Wenzlaff, wie ist das dann in der breiten Szene? Auch die müssen damit umgehen, dass am Ende die Kunden sichere Geschäfte machen wollen.

SV **Andreas Krautscheid**: Also Datensicherheit als Alleinstellungsmerkmal sozusagen, ist völlig richtig. Trotzdem muss man von Geschäftsmodell zu Geschäftsmodell überlegen, wo Datenschutz eben auch Möglichkeiten in unangemessener Weise bremst. Es ist immer wieder eine Einzelabwägung. Paydirect ist in der Tat stark von der Idee Kundenbindung durch Datenschutz getrieben. Weil wir immer wieder in den Befragungen gehört haben, eigentlich würde ich lieber mit meiner Bank im Internet bezahlen. So ein Projekt hat einen Vorlauf. Wir haben vor über zwei Jahren damit angefangen. Es ist gut, dass es jetzt über alle Säulen der Kreditwirtschaft läuft. Wir haben die ersten Marken, die sozusagen im scharfen Betrieb sind. Gleichzeitig läuft die Akquise auf der Händlerseite. Sie müssen im Internet eine gewisse Marktdeckung anbieten können, damit das Ding auch fliegt. Das heißt, man muss bei möglichst vielen Händlern damit bezahlen können und das heißt, immer wieder Verträge schließen, tausende von Verträgen. Wenn Sie auf der anderen Seite mehrere tausend Banken haben, dann ist das relativ viel Arbeit, und zwar juristische Arbeit, Marketingarbeit, aber vor allen Dingen auch technische Arbeit. Denn Sie müssen die Schnittstellen bauen. Das nimmt jetzt so nach und nach seinen Lauf. Wir haben ganz bewusst gesagt ein „soft entry“ mit einzelnen Banken. Die sind unterschiedlich weit. Bei uns sind die ersten Privaten dabei. Ihr fangt im Februar, März an, das Ding scharf zu schalten. Die Volksbanken sind schon relativ weit. Dann wird man sehen. Dann muss man sich auf dem Markt durchsetzen. Das ist völlig normal, dass wir dann entsprechend auch Erfolg haben wollen, indem unsere Kunden das nutzen. Wenn Sie etwas anderes nutzen, müssen wir das auch akzeptieren. Aber wir glauben, dass wir einen Mehrwert herstellen können. Auch die Befürchtungen, die mit der Eröffnung, dem Herausgeben



von Kundendaten verbunden sind, die sitzt schon relativ tief bei den Leuten. Wenn Sie so wollen, drehen wir dann einmal digital das Geschäftsmodell herum und versuchen für uns einen Vorteil aus unserer Kundennähe und der Sicherheit ihrer Daten zu generieren.

Abg. **Thomas Jarzombek** (CDU/CSU): Ich würde die Diskussion gerne an der Stelle weiter führen, weil ich dies ganz interessant finde. Wir haben in verschiedenen Bereichen erlebt, dass Kunden immer wieder sagen, wir wollen mehr Datenschutz haben. Aber wenn man jetzt z. B. FreeMore oder WhatsApp vergleicht, dann sehen wir in FreeMore eine Lösung, die deutlich datenschutzfreundlicher ist, die aber kaum Akzeptanz im Markt findet. Weil offensichtlich, wenn alle anderen das haben, das einfacher, schneller und preiswerter ist und der Kunde sich eben doch anders entscheidet. Wir sehen das bei Facebook, wir sehen das bei anderen Dingen von Google, was soweit führt, dass bei bestimmten Datenschutzregimes deutsche Anbieter keine Profile mehr bauen dürfen. Aber um die Kunden immer wieder zu erkennen, können sie das dann bei Google einkaufen, was eigentlich eine Perversion ist, weil es dazu führt, unsere Unternehmen zu schwächen und deren Position zu stärken. Am Ende bietet ein neuer FinTech den Service an, Kreditentscheidungen innerhalb von 60 Sekunden vorzunehmen und die Daten kommen auch noch von Google, einer Marke, der die Kunden am Ende schon vertrauen, denn ihre Emails und alles Mögliche vertrauen sie Google an. Dann bin ich mir nicht so ganz sicher, wenn man dann eben bei der Bank erstmal zum Schalter gehen muss. Man muss dann erst einmal Unterlagen übersenden und bekommt Wochen später ein Angebot gemacht. Für eine Immobilienfinanzierung zum Beispiel. Ob der Kunde dann nicht doch sagt, ich drücke jetzt einfach auf den Knopf und dann habe ich es entschieden und fertig. Zumindest werden diejenigen, die dann auch noch günstige Konditionen bekommen, sich dafür entscheiden. Deshalb möchte ich vielleicht nochmal Herrn Fahrenschon mit in die Diskussion einbeziehen. Ihre Meinung zu dem Thema und die Frage, was denn passiert, wenn dann nur noch die, die von Google ein schlechtes Rating kriegen, am Ende bei den Sparkassen übrig bleiben.

SV Georg Fahrenschon: Zum einen ist es eine Stärke der dezentralen deutschen Kreditwirtschaft Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen und regional ausgerichtete Privatbanken, dass sie die Kunden und vor allen Dingen die örtlichen Gegebenheiten kennen. Es ist nicht so, dass nicht auch wir in sehr schneller Zeit Kreditentscheidungen abwickeln können. Wir sind natürlich auch auf der anderen Seite als Teil der durch das Deutsche Kreditwesengesetz regulierten Branche entsprechenden Regularien unterworfen. Was aber nicht heißt, dass wir nicht auch an Projekten arbeiten, ähnlich wie die Wettbewerber, die versprechen, binnen 26 Stunden eine Kontoeröffnung zu organisieren. Vor dem Hintergrund sehe ich uns dazu sehr wohl in der Lage. Weil es am Ende in der Mehrzahl der kreditwirtschaftlichen Entscheidungen immer darum geht, dass der Berater den Kunden, seine Aufstellung, seine individuelle Risikobereitschaft, vor allem aber seine Bonität und seine Leistungsfähigkeit kennt.

Da ist am Ende das Netz nur vornehmlich eine Möglichkeit, wenn am Ende kein persönlicher Kontakt dahinter steht. Vor dem Hintergrund kann ich mir nicht vorstellen, dass Sparkassen Google-Daten einkaufen, um sich dieser Dienstleistung zu bedienen, weil wir am Ende unsere Kunden kennen und auch über lange Zeit hinweg ihre Beraterinnen und Berater sind. Das Interessante ist, dass man in der verkürzten Darstellung immer sagt, Crowdfunding kann wesentliche Teile übernehmen. Wenn Sie sich mit dem deutschen Mittelstand auseinandersetzen, dann geht es darum, dass dort Unternehmenseigentümer teilweise in der zweiten, dritten und vierten Generation oder aber Unternehmensgründer in der zweiten, dritten, vierten oder fünften Finanzierungssituation einen Partner brauchen. Ein mittelständisches Unternehmen über fünf Finanzierungsrounden zu begleiten, das kann Crowdfunding nicht. Insoweit muss man an dieser Stelle einfach unterscheiden. Wir werden Fälle haben, wo wir in besonderen Projektfragen über Crowdfunding Lösungen anbieten können. Wir werden Fälle haben, wo wir bezogen auf besondere Geschäftsmodelle schnelles Aufwachsen an Umsatz und Mitarbeiterkapazitäten, ohne auf Rentabilitäten zu sehen, wo Venture Capital eine wesentliche Rolle spielt. Da ist dann am Ende auch die klassische Hausbank nicht der Richtige. Weil, wenn es nur um Größe und Schnelligkeit geht und nicht um Rentabilität,



dann dürfen wir das gar nicht. Wir werden nach meinem Dafürhalten in der überwiegenden Anzahl der Fälle Fragestellungen haben, bezogen auf Altersvorsorge, auf klassische Unternehmensfinanzierungen, auch bezogen auf klassische private Finanzierungen, wo die Hausbank, die Sparkasse um die Ecke weit im Vorteil ist. Ich kann Herrn Krautscheid nur zustimmen. Wir erleben das in weiten Teilen der individuellen Entscheidungen, wenn es um das eigene Geld geht, wenn es um Renten- und Altersvorsorgekonzepte, wenn es um Unternehmensgründungen geht, um Familien- und innerhalb der Familien um Finanzierung geht, da ist der direkte Kontakt, das Wissen und das gegenseitige Kennen nach wie vor das ausschlaggebende Element. Das geht über Online-Anwendungen, wo Taschengeld untereinander ausgetauscht wird und Pizzabeträge finanziert werden, weit hinaus.

Der **Vorsitzende**: Herr Wenzlaff bitte zu der Frage von Herrn Janecek.

SV Karsten Wenzlaff: Die Ursprungsfrage war noch zu Paydirekt. Der Grund, warum Paydirekt überhaupt erfolgreich sein kann, ist, weil dort auch FinTechs sehr kleines IT-Knowledge mit hineinbringen. Das ist keine komplett eigene Entwicklung der Banken, sondern da sind Start-ups, wie Paymill usw. angesiedelt. Das zeigt, die Banken könnten eigentlich dazu sagen, das Thema PayPal ist eigentlich seit zehn Jahren akut. Die haben auch einen guten Markt-Rollout hier gemacht, trotz aller Schwierigkeiten, wie z. B. für ein Unternehmen dort irgendwie einen ordentlichen Support zu bekommen zum Teil, also als Anwender, als Entwickler. Insofern ist das ein gutes Beispiel. Aber leider ist es so, dass Paydirekt wahrscheinlich erstmal nur in Deutschland funktionieren wird. Aber immerhin kann es da einen gewissen Wettbewerb schaffen. Ich glaube, dass das Wissen darum, wo Wertschöpfungsketten passieren davon abhängt ob man versteht, wie Algorithmen funktionieren. Das bedeutet, wenn man als Bank in Zukunft, die nächsten zehn bis zwanzig Jahre, wettbewerbsfähig sein will, dann kann man sich nicht auf das Argument stützen, wir haben den direkten Zugang zu unseren Kunden und die kennen uns. Weil das zählt überhaupt nicht. Wenn Sie Wertschöpfungsketten digital anbieten wollen,

dann müssen Sie in der Lage sein zu verstehen, wie z. B. eine Plattform, die pro Tag ein paar Millionen Visits bekommt, die in der Lage ist bei den paar Millionen Visits, die 20.000 herauszufiltern, die offensichtlich einen Betrugsversuch auf der Plattform starten wollen. Das können die FinTechs wesentlich besser. Dieses Wissen funktioniert nur dann, wenn Sie aktiv z. B. mit Mittelstands-Crowdfunding-Plattformen zusammenarbeiten. Wir bringen die Mittelstandskontakte mit und wir finanzieren das über die Plattform mit. Das stärkt unser Eigenkapital und wir machen die Fremdkredite dazu. Nur so wird das funktionieren und so wird das in allen anderen Ländern passieren. Es reicht einfach nicht aus meines Erachtens zu sagen, wir sind am Markt aktiv und wir haben ein gutes Image. Ich würde es andersherum versuchen zu formulieren. Sie müssen sagen, was können wir mit unserem guten Image, unserer Filialdichte unserem Kundennetzwerk machen, um diese FinTechs richtig groß heraus zu bringen und denen richtig das Geschäft aufzubauen. Nur dann können wir davon lernen.

Der **Vorsitzende**: Vielen Dank, wir haben jetzt noch fünf Minuten. Es sind fünf Sachverständige hier. Sie haben nun eine Minute Zeit zu sagen, welche Handlungsempfehlung Sie an den Ausschuss Digitale Agenda geben. Das wäre meine Empfehlung für die Abschlussrunde. Herr Wenzlaff, Sie beginnen, bitte.

SV Karsten Wenzlaff: Ich habe schon viele Handlungsempfehlungen gegeben. Ich glaube, das Wichtigste wäre, dass die Bundesregierung und das Parlament eine FinTechs-Strategie entwickeln, die als Teil natürlich die Frage der Regulierung hat, aber vielmehr auch, was kann man an ergänzenden flankierenden Maßnahmen machen. Das wird sicherlich eine Auseinandersetzung im Wahlkampf werden. Ich glaube, das merkt man auch bei allen anderen Ländern in Europa, dass diese FinTechs-Strategie diskutiert und weiterentwickelt wird. Das wäre meine Empfehlung an den Ausschuss und an die Ausschussmitglieder.

SV Dirk Elsner: Gerade was das Thema Regulierung betrifft, da haben wir das heute mehrfach



schon gesagt. Die FinTechs brauchen da mehr Stabilität, d. h. nicht zusätzliche Regulierung, vielleicht sogar etwas weniger Regulierung. Ich finde diese Ansätze aus England und Frankreich sehr spannend, darüber nachzudenken, die auf diese Weise zu fördern. Aber nicht immer strengere Regulierungen und auch nicht gleichsetzen mit Banken. Das wäre das eine. Das andere wäre, sich tatsächlich Gedanken zu machen, wie kann man eigentlich die Entwicklung noch weiter fördern. Auch da haben wir jetzt einige Ansätze gehört über einen proaktiven Ansatz von der BaFin. Jedenfalls kann man über diesen Weg die Rahmenbedingungen für den Standort Deutschland, für den FinTechs-Standort Deutschland gut fördern. Das wären meine beiden Hauptpunkte an den Ausschuss.

SV Stephan Czajkowski: Ich habe eingangs den Referentenentwurf zu dem Gesetz hier zitiert. Uns wäre wichtig, dass auch andere Interessengruppen bei der Umsetzung von europäischen Richtlinien in deutsches Recht Zugang bekommen und da auch mitschauen können, insbesondere aus dem FinTech-Bereich. Dass diese Gesetze auch so aufgebaut werden, dass sie FinTechs nicht von Anfang an ausschließen.

SV Andreas Krautscheid: Es gibt tonnenweise gute Ratschläge. Ich nehme ein ganz anderes Thema als Wunsch. Ich habe mir gemerkt, so vor zwei, drei Wochen sagte ein sehr erfolgreicher FinTech-Unternehmer, da war ich zu Besuch in den USA: „It’s not regulation, it’s not about taxation, it’s about mindset“. Damit meine ich jetzt nicht die Unternehmer dort, die Hunderte, die unheimlich engagiert unterwegs sind und tolle Ideen haben, sondern ich wünsche mir, dass Sie, als diejenigen, die am nächsten dran sind in diesem Hause, weiterhin den Einfluss vergrößern und vielleicht auch mit unserer Hilfe den anderen, die auch sehr viel mit der Gesetzgebung in ganz vielen Bereichen zu tun haben, diesen Mindset, diese Offenheit mit solchen Themen, die manchmal so kleine Nebensätze sind, wo dann draußen junge Unternehmen dran scheitern. Mehr Power für diesen Ausschuss in der allgemeinen Gesetzgebung.

SV Georg Fahrenschohn: Ich glaube, dass man aus

dieser Debatte schon verschiedene Schwerpunkte herausnehmen könnte. Ich würde festhalten wollen: Wodurch zeichnet sich Deutschland aus? Ich glaube es ist die Breite. Insoweit würde ich die Breite der Bedürfnisse der Menschen nicht vergessen. Deutschland zeichnet sich dadurch aus, dass wir eben nicht nur groß, sondern wir große und kleine Ballungsräume und Flächen haben sowie international und regional sind. Vor diesem Hintergrund würde ich das als einen wesentlichen Teil festhalten wollen. Zweitens stellt sich für mich die Frage in der Schwerpunktsetzung. Ist es gegebenenfalls wichtiger die Digitalisierung des Rückgrats der deutschen Wirtschaft und damit auch der deutschen Gesellschaft, d. h. des Mittelstandes in den Mittelpunkt zu setzen. Ich glaube drittens, dass europäisch, vor allen Dingen kontinentaleuropäisch, das Grundverständnis, wie die persönlichen Daten auch zum Kunden gehören, uns von dem Grundverständnis in anderen Regionen dieser Welt elementar unterscheidet. Ich würde Ihnen viertens immer als Leitlinie empfehlen, sich über die Differenzierung zu informieren und damit sich auch mit der Aufstellung der Risiken auseinanderzusetzen. Gleiches Risiko muss am Ende auch mit gleicher Regulierung begleitet werden. Denn sonst laufen Sie Gefahr, dass Sie sich neue große Risiken durch Fehlanreize und Fehlsignalstellungen ins Haus holen.

Der Vorsitzende: Vielen herzlichen Dank. Damit sind wir am Ende des heutigen Fachgesprächs. Es war aus meiner Sicht eine sehr interessante Runde. Wir konnten nicht alles abdecken, das ist völlig klar. Ich darf auch daran erinnern, dass jetzt der große Zapfenstreich auf dem Platz der Republik stattfindet. Deswegen hatten wir auch die musikalische Untermalung zwischenzeitlich. Vielen Dank an die Sachverständigen für die umfangreichen Ausführungen, vielen Dank an die Zuhörer hier im Saal und natürlich auch an diejenigen, die den Stream verfolgt haben, an die Abgeordneten für die guten Fragen und auch Dank an die Technik, die dafür gesorgt hat, dass das überhaupt zu sehen ist. Ich beende die heutige Sitzung, vielen Dank.



Schluss der Sitzung: 18.01 Uhr

Jens Koeppen, MdB
Vorsitzender