

Digitalisierung der Finanzbranche durch neue Unternehmen geht weiter - Auf dem FinTech Pioneers Event präsentierten Start-ups sich und ihre Ideen

Die Digitalisierung der Finanzbranche nimmt Fahrt auf und eine Vielzahl von Akteuren ergreift die Chancen, welche neue Technologien bieten. Auf dem FinTech Pioneers Event in Berlin trafen sich Start-ups mit Investoren und Vertretern etablierter Banken. „Natürlich konkurrieren Unternehmen weiter miteinander, doch die Komplexität und der sich rasant verändernde Markt schieben auch Kooperationen und dezentrale Lösungen an“, so Stefan Roßbach von der TME AG, einer Frankfurter Unternehmensberatung für Financial Services.

Das illustrierte nicht zuletzt die Vielzahl diverser Blockchain-Initiativen, einer logischen Fortentwicklung der Dezentralität von Internet und Cloud.

Wie wichtig die Zusammenarbeit sei, habe das Geschehen am Rande der Vorträge und Workshops gezeigt, sagt Roßbach. „Viele sind gekommen, um ihre Erfahrungen und Ideen auszutauschen und um sich zu vernetzen.“ Die Veranstalter ließen viel Raum und Zeit für Network-Breaks, die von den Teilnehmern intensiv genutzt wurden. Um die Voraussetzungen zu optimieren, verwendete Pioneers ein Matching Tool, für dessen Einsatz die Teilnehmer im Vorfeld ihre Interessen angegeben hatten. Auf diese Weise wurden die Meetings sehr gut organisiert. Die Teilnehmer konnten sich sogar per extra installiertem Chatbot an die Treffen erinnern lassen. Und wer mit dem Kennenlernen nicht so lange warten wollte, der ging am Abend zuvor zum Ice-Breaking Event in einer Berliner Traditions-Brennerei. Ein Pre-Opening der speziellen Art – zum Teil bereits in Vergessenheit geratener Schnapssorten probieren und parallel die digitale Finanzwelt der Zukunft diskutieren!

„Alles Hinweist darauf, dass die Bedeutung der informellen Kontakte als sehr hoch eingeschätzt wurde“, meint Roßbach. Zudem sei es nicht nur um Fachgespräche zwischen FinTechs gegangen. Beispielsweise durften die Besucher des Pre-Openings live erleben, wie die per Crowdsourcing eingesammelten Gelder direkt investiert wurden – und die Investoren freuten sich über eine „Verewigung“ ihrer Namen an den Backsteinwänden der Location. „Das Aufeinandertreffen von namhaften Venture-Capital-Unternehmen, weltweit führenden Banken und Versicherungen, Company-Buildern, Vertreter internationaler Förderprogramme sowie Early-Stage- und etablierter Top-FinTechs war sehr gut orchestriert“ freut sich Roßbach. „Man konnte spüren, wie die Visionen zur Zukunft der Financial Services Industry beflügelten und zum Bauen von Brücken anregten. Berlin war tatsächlich Beweis für das Wachsen des neuen kollaborativen Ökosystems in der Finanzindustrie.“

Große Bandbreite – klare Schwerpunkte

Kein Wunder also, dass FinTech-Unternehmen aus allen Bereichen den Weg an die Spree gefunden hatten. Trotz der großen Bandbreite gab es, wie Roßbach berichtet, eindeutige thematische Schwerpunkte. Zum einen waren Vertreter von disruptiven Investment-Lösungen zahlreich vor Ort, zum anderen solche, die sich mit Open-Banking-Lösungen oder Big- und Smart-Data-Ideen befassen. In Sachen Investment ist etwa Augur zu nennen, eine auf Blockchain basierende Prognose-Plattform. Sie ermöglicht es, die Wahrscheinlichkeit von Ereignissen durch dezentrale weltweite Forecasts abzuschätzen. Auf dieser Grundlage werden dann Handelschancen erkannt und genutzt. „Ein gutes Beispiel für die große Relevanz von Blockchain, eines der aktuellen Megatrends“, erläutert Kirill Babich, der in der TME AG das FinTech-Advisory-Programm verantwortet. Die zentrale Datenbank enthält eine Liste von Datensätzen zu Transaktionen, die permanent länger wird und in linear angeordneten Blöcken organisiert ist. Weil

jeder Block eine Prüfsumme seines „Vorgängers“ enthält und die Daten auf zahlreichen Rechnern gespeichert sind, soll eine Manipulation ausgeschlossen sein.

Blockchain war für Babich eines der zentralen Stichworte beim Pioneers Event. „Und das völlig zurecht, denn da tut sich so einiges.“ Die Technologie existiere und wachse aufgrund der zunehmenden Dominanz des Internets und verbesserter Algorithmen, die die Maschinen heute selbst entwickeln und verwalten. Start-ups, die sich Anwendungen für Blockchains ausdenken, profitieren von der Dezentralisierung der Computernetzwerke und davon, dass zwei Parteien sich mehr und mehr auch ohne jegliche Kontrolle von außen gegenseitig vertrauen. Nicht umsonst lagen daher zwei Blockchain-Start-ups beim Pitch auf dem Event weit vorn. Dritter wurde Bitbond, das sich auf Kredite in der Kryptowährung Bitcoin spezialisiert hat. Gewonnen hat Bitwala, das Bankkonten und Bankkarten in mehr als 100 Ländern und über 20 Währungen inklusive Bitcoin anbietet. Jeder Kunde kann jederzeit auf jedes Konto überweisen, Bitcoin-Beträge und Beträge in echten Währungen lassen sich ineinander umwandeln. Gepunktet wird damit, dass all dies schnell, unkompliziert und kostengünstig abläuft.

Mit dem Internet ist Information umfassend digitalisiert worden, nun folgt die Digitalisierung des Vermögens dank Blockchain, wie es in einem FinTech-Pitch pointiert aufgezeigt wurde. Wie bei Silber oder Gold ist der Wert einer per Blockchain gehandelten „Währung“ leicht verifizierbar. Anders als bei diesen Standards vergangener Zeiten aber lässt sich der Transport in Sekunden managen – auch von einer Ecke der Welt in die andere, weil statt physikalischer Gegenstände lediglich Kontostände existieren. Auch mit der Akzeptanz vor allem bei den Jüngeren dürfte Blockchain es als „Digital Native“ leicht haben. Unternehmen können Kosten für interne und externe Finanztransaktionen sparen, Schwachstellen im Zahlungsverkehr oder anderen Geschäftsprozessen lassen sich leichter entdecken. Babich: „Die vielen Vorteile von Blockchain werden jetzt nach und nach in reale Angebote übersetzt. Dafür hat das Pioneers Event einen ersten Vorgeschmack geliefert.“

Open Banking, Big und Smart Data

Interessant ist für Roßbach auch, was gerade im Zusammenhang mit der neuen Zahlungsdienste-Richtlinie PSD2 passiert, welche die Liberalisierung des Bankwesens vorantreiben werde. Auf dem Pioneers Event stellten FinTechs OpenAPI-Lösungen vor. Mit diesen offenen Schnittstellen bieten Newcomer ihre Produkte und Dienstleistungen im Internet an, binden Kooperationspartner ein oder lassen sich selbst einbinden. Ein Beispiel ist das Start-up Token.io, das über eine Multibanking-Plattform mehrere Banken und FinTechs verbinden will. Dahinter stehe der Gedanke, die erforderliche Compliance sicherzustellen und zugleich geringere Kosten zu ermöglichen, kommentiert Roßbach die Idee.

Die Experten von der TME AG sehen zudem Smart-Data-Lösungen als Erfolg versprechende Geschäftsmodelle – zum Beispiel bei der Kreditvergabe. Online-Kontoinformationen eines Kunden werden auf ihre Eignung überprüft, verifiziert und dann an die Bank oder den Finanzdienstleister übermittelt. Der trifft auf dieser Grundlage die Entscheidung, ob und was für einen Kredit er vergeben will. Risiken werden so minimiert und der Kunde braucht nicht so lange auf sein Geld zu warten. In Berlin präsentierten unter anderem Big Data Scoring, Kreditech und FinTecSystems entsprechende Konzepte. Das Rezept bestehe darin, aus der Masse der Daten, also den Big Data, den wertvollen Inhalt extrahieren, also die Smart Data, erklärt Roßbach. Auch bei Kraftwerken oder der Aufnahme von Windstrom in die Stromnetze müssten Daten nicht nur gesammelt, sondern interpretiert werden. „In der Finanzbranche ist es genauso. Die Informationen nutzen kann nur, wer sie begreift, wobei sowohl beim Sammeln als auch beim Verstehen digitale Tools helfen.“

Trends werden konsequent weiterentwickelt

Blockchain, Open Banking, Smart Data – die großen Trends setzen sich fort, was stets ausgefeiltere Lösungen hervorbringt. Und sonst? Selbstverständlich waren auch FinTechs mit anderen Ideen im Gepäck auf dem Event. Roßbach nennt Robo Advisory, die computerunterstützte Geldanlage, Chatbots, die textbasierten Dialogsysteme für die Kundenkommunikation, Systeme für Person-to-Person-Payments und InsurTechs, die FinTechs der Versicherungswelt. Und in all diesen Bereichen würden Kooperationen immer beliebter und konkreter, hat Roßbach beobachtet. InsurTechs suchen sich Partner unter den Versicherern oder werden von diesen gesucht, FinTechs gehen Verbindungen mit Banken ein oder aber mit einem starken Investor, der ihnen eine Anschubfinanzierung gibt. Beispiele? FinReach arbeitet für seinen Kontowechsel-Service mit der Deutschen Bank zusammen, Anivo 360 mit Generali und CSS Versicherungen.

Derzeit entstehen ständig neue Start-ups quasi aus dem Nichts. Manche kreieren völlig Neues, andere optimieren bestehende Prozesse. „Alle aber haben zweierlei gemeinsam: Sie stellen Effizienz ganz oben an und sie konzipieren nachhaltige Produkte“, analysiert Roßbach. Für eines der spannendsten Start-ups hält er Telleroo, den zweitplatzierten Teilnehmer des Pioneers FinTech Pitches. Es ermöglicht Unternehmen, eine große Anzahl an Rechnungen schnell und einfach abzuwickeln. Firmen wie der Vermittlungsdienst für „Privattaxen“ Über oder der Online-Lieferdienst Deliveroo können alle ihre Fahrer mit einem Klick bezahlen: über das Hochladen eines CVS-Dokuments auf dem Telleroo-Dashboard, indem sie ihre Buchungen im Telleroo-Tool ausführen lassen oder ihre Banken über offene Schnittstellen an Telleroo andocken.

Wiederum auf Blockchain setzt Vaultoro, das Preisschwankungen bei Bitcoins mit Gold absichert. Frischen Wind in den Versicherungsmarkt könnte Anivo 360 bringen, das innerhalb weniger Minuten online die Angebote der Schweizer Versicherungen vergleicht und Kunden persönlich bei der Auswahl berät. Der durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht kontrollierte Broker wendet sich zum einen direkt an den Endkunden, kooperiert aber ebenso mit Versicherern, etwa über Whitelabeling-Ansätze.

FinTechs werden erwachsen

Gefragt nach den wichtigsten Learnings, die er vom Pioneers Event mitnehme, erwähnt Roßbach die qualitativen Veränderungen bei den FinTechs. „Sie werden erwachsen, sind auf regulatorische Rahmenbedingungen und die daraus resultierenden Chancen immer besser vorbereitet. Und sie sind kooperationsbereit.“ Während in den letzten beiden Jahren FinTech-Unternehmen den B2C-Bereich (Business-to-Consumer) besetzt haben, entstehen mehr und mehr B2B-Geschäftsmodelle, die ganz gezielt die Zusammenarbeit mit Banken suchen beziehungsweise „Whitelabel-Ansätze“ anbieten. In 2017 sei die Konfrontation der Kooperation gewichen und es kehre zunehmend Realismus ein. „Geschäftsmodelle werden stärker hinterfragt und es wird weniger auf Hypes sondern mehr auf Nachhaltigkeit gesetzt“, so Roßbachs Fazit.

Die TME AG – mit Sitz in Frankfurt Main und München – ist eine Unternehmensberatung für Financial Services, die auf Digital Banking, Risiko & Regulatorik sowie Transformation Management spezialisiert ist. Das Team ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv – von der Konzeption über die Transformation bis zur Umsetzung, insbesondere für digitale Geschäftsmodelle und deren regulatorischen Anforderungen. Zu den Kunden zählen Banken und Versicherungen, aber auch FinTechs sowie Unternehmen aus der Digitalbranche.

Pressekontakt:

Stefan Roßbach
Telefon: 069 7191309-0
E-Mail: kontakt@tme.ag

Unternehmen

TME Institut e. V.
Hamburger Allee 26-28
60486 Frankfurt am Main

Internet: www.tme-ag.de

Über TME Institut e. V.

Das TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement e. V. hat seinen Sitz in Frankfurt Main. Seit 2011 geht es in Kooperation mit Universitäten und Fachexperten aktuellen Entwicklungen im Banking nach, insbesondere in den Bereichen „Risk & Regulatory“, „Transformation Management“ sowie „Digital Banking“. In seiner neuesten Publikation hat das Institut im September 2016 das Factbook „Innovative Geschäftsmodelle im Digital Wealth Management“ (Bank Verlag, 2016) veröffentlicht, das über 70 Geschäftsmodelle vorstellt, die eine Referenz für die anstehende Entwicklung der Vermögensverwaltung darstellen.