

ßer. Unter dem Strich kooperiert beispielsweise die Commerzbank mit 73 Fintechs, die Deutsche Bank mit 63. „Die etablierten Player haben genauso wie die Start-ups erkannt, dass sie den größten Erfolg erzielen, wenn beide Seiten miteinander statt gegeneinander arbeiten“, sagt Sascha Demgensky, Leader Fintech bei PwC.

Eine gründliche Auswahl des Partners ist für den Erfolg das A und O: „Wir beurteilen Team, Geschäftsmodell, Markt, Konkurrenzsituation sowie das aufsichtsrechtliche Umfeld und entscheiden dann im Fintech-Komitee über die Zusammenarbeit“, erklärt Hartmut Giesen, der bei der Sutor Bank in Hamburg das Business-Development Fintech verantwortet. Beide Seiten profitieren, wenn die Geschäftsmodelle erfolgreich sind. „Manchmal muss man aber auch Nein sagen können, wenn es nicht passt und eine Zusammenarbeit nicht sinnvoll ist. Da sich die Unternehmenskulturen meist erheblich unterscheiden, kann es schnell zu Konflikten kommen, wenn die Basis nicht stimmt“, sagt Geyer.

Ebase hat dank der Kooperationen Prozesse vereinfacht und die direkte Anbindung über Schnittstellen mit den Kunden verbessert. Dazu dient zum Beispiel die Kooperation mit dem Fintech Niiio: Das Haus unterstützt Ebase bei der Gewinnung von Kunden und dem direkten Datenaustausch mit Kooperationspartnern, zu denen Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken und Vermögensverwalter gehören. „Wir können eine Customer-Journey ohne Medienbruch anbieten“, betont Geyer. 2014 hat Ebase mit Fintego einen der ersten Robo-Advisors für den deutschen Markt entwickelt. Auch die Sutor Bank hat mit Fintechs eine Bankingplattform für Payments und Banking, Sparen und Anlegen sowie Marktplatzkredite geschaffen.

Blockchain ist das nächste Thema

„Wir erleben heute die zweite Welle von Fintechs. Entsprechend sind die Geschäftsmodelle ausgereifter“, sagt Geyer. Gerade auch im Bereich Payment oder Robo-Advice ist der Markt schon relativ gesättigt. „Wir haben es weniger mit jungen Gründern als mit älteren Branchenprofis zu tun, die ihre Geschäftsideen aus der langjährigen Beschäftigung mit der Materie erhalten und diese dann mit einer eigenen Gründung selbstständig umsetzen“, sagt Sutor-Bank-Manager Giesen. Viele Innovationen beschäftigen sich mit der Blockchain. „Mit der Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 können Fintechs nun auch über Schnittstellen leichter Zugang zu Banken bekommen“, sagt Anwalt Klein.

Aber auch Plattformen sind ein zentrales Thema. Die Kunden wünschen sich auch in der Finanzwelt Dienstleistungen, wie sie sie von Amazon gewohnt sind. „Die Sutor Bank tritt einerseits als technische Bankingplattform auf, andererseits aber auch als Plattform, die ein Ökosystem von Spar- und Anlage-Fintechs aufbaut. Es entsteht eine Art Supermarkt für Spar- und Anlageprodukte, die nicht von einer Bank, sondern von Dritten angeboten werden“, erläutert Giesen. Dabei entstehen auch Dreieckskooperationen: So offeriert der Versicherer Signal Iduna eine Robo-Advice-Lösung, die vom Fintech Grownney gemanagt wird. Vorteil für die Versicherung: Sie kann beim Versicherungsvertrieb auch Fonds und eine Vermögensverwaltung anbieten. Das Know-how liefert Grownney, die Abwicklung übernimmt die Sutor Bank.

„Fintechs sind dann erfolgreich, wenn sie Prozesse drastisch vereinfachen, Kosten für Produkte und Dienstleistungen stark reduzieren oder wenn sie Bankingmöglichkeiten schaffen, die zumindest für eine Zielgruppe bislang nicht zur Verfügung standen“, sagt Giesen. Zur letzteren Variante zählt auch das sogenannte Kontextbanking: „Es bedeutet, dass sich Finanzdienstleistungen in die Lebenszusammenhänge und Geschäftsprozesse von Menschen einbetten“, erklärt Giesen.

Dazu gehört das automatisierte Bezahlen im Einzelhandel, in der Gastronomie oder zwischen den Menschen. Jährlich kommt es geschätzt zu 50 bis 80 Transaktionen pro Person, für die bislang vor allem Bargeld genutzt wird. Künftig lassen sich diese Beträge mobil per Smartphone bezahlen. „Das fördert ein moderneres Zahlungsverhalten, sodass Verbraucher auch häufiger im stationären Handel oder im E-Commerce zu modernen Zahlungslösungen greifen. Für Banken ist das eine Chance, da sie genau dort Terrain zu verlieren drohen“, sagt Andreas Pratz, Partner bei Strategy& Deutschland. Im Vergleich zu anderen Ländern hinkt Deutschland beim mobilen Bezahlen noch immer hinterher. Das könnte sich mithilfe der Fintechs ändern.

”

Fintechs sind erfolgreich, wenn sie Prozesse vereinfachen sowie Kosten für Dienstleistungen reduzieren.



Hartmut Giesen
Business-Development
Fintech Sutor Bank

Immobilienfinanzierung

Im Sprint zum Eigenheim

Wer seine Chancen auf den Zuschlag bei einer Immobilie erhöhen möchte, muss schnell eine Finanzierung vorlegen. Die Digitalisierung macht die Kreditvergabe einfacher und schneller.

Trotz hoher Preise sind Immobilien in begehrten Lagen umkämpft. Banken, deren Kreditvergabeprozess sich über mehrere Tage hinzieht, scheiden als Finanzierungspartner aus. Eine vollständig digitalisierte Immobilienfinanzierung beschleunigt diesen Prozess enorm, vereinfacht die Abläufe in den Banken und ist technisch möglich. Bisher ist jedoch noch keine Bank mit einer reifen Lösung an den Markt gegangen. Viele Institute befürchten, eingespielte Prozesse im ertragreichen Baufinanzierungsgeschäft durch radikale Umbrüche durcheinanderzubringen. Immerhin arbeiten erste Institute hinter den Kulissen an Prototypen - hierfür ist es höchste Zeit.

Baufinanzierungskunden sind im Schnitt 40 Jahre alt, gut ausgebildet und überdurchschnittlich digitalaffin. Mit Online-Kreditrechnern, dem klassischen Einstieg, kennen sie sich gut aus. Neben einer ansprechenden, intuitiven Bedienung sollten diese Kreditrechner vor allem eines bieten: realistische Ergebnisse, die möglichst nah am verbindlichen Angebot sind. Kreditrechner der meisten Banken kalkulieren jedoch nur mit Beispielzinsen - und nicht in Echtzeit mit realen Konditionen. Positiv stehen Rechner hervor, die Parameter wie Einkommen, Eigenkapital und Objektdetails einbeziehen.

Für die Erstellung des verbindlichen Angebots sollte dem Kunden als Beratungsoption ein (Video-)Chat angeboten werden. Chatfunktionen und Online-Terminvereinbarungen können den Filialbesuch oder die Telefonberatung unterstützen. Der Wechsel zwischen On- und Offlinekanälen muss jederzeit ohne Informationsverlust möglich sein.

Notwendige Dokumente werden inzwischen in über 70 Prozent der Fälle elektronisch durch Kunden eingereicht. Dass Berater die zumeist per E-Mail eingehenden Unterlagen dennoch ausdrucken, Empfang und Vollständigkeit mit Stempel dokumentieren und für die weitere Bearbeitung wieder einscannen, ist jedoch keine Seltenheit.

Weniger Unterlagen einreichen

Intelligenter, zeitsparender und weniger fehleranfällig sind Upload-Portale mit automatischer Empfangs- und Vollständigkeitsprüfung, wie sie bei Verbraucherkrediten bereits etabliert sind. Hier stellen die Kunden ihre Unterlagen, die immer häufiger bereits im Original digital vorliegen, selbst ein und ordnen sie zu. Gleiches gilt für nach Vertragsabschluss einzureichende Dokumente wie eine Kaufpreisbestätigung oder Handwerkerrechnungen.

Die neue Richtlinie PSD2 ermöglicht es Banken, die Girokonten von Kaufinteressenten online einzusehen. Das Einreichen umfangreicher Einkommens- und Ausgabennachweisen wird dadurch obsolet. Das frei verfügbare Haushaltsnettoeinkommen wird über alle Konten hinweg automatisch ermittelt, Verhaltensanalysen mit Künstlicher Intelligenz (KI) sichern die Vergabeentscheidung ab. KI ist es auch, die für Fehlerfreiheit im gesamten Ablauf sorgt: Nächste Prozessschritte werden eingeleitet, wenn der vorhergehende Schritt als fehlerfrei erkannt und Fehler behoben wurden. Die Vertragsunterschrift kann über Video-Ident-Verfahren und digitale Unterschrift erfolgen. Die Kreditauszahlung kann der Kunde selbst per App oder Onlineportal anstoßen. Das elektronische Archiv, natürlich DSGVO-konform aufgesetzt, vereinfacht die nachgelagerte Betreuung, zum Beispiel bei Tilgungsänderungen oder Vorfälligkeitsberechnungen.

Matthias Sattler ist Partner bei Berg Lund & Company

Anzeige

SIE SETZEN AUF
OPEN BANKING.

WIR SETZEN
DIE PSD2 SICHER
MIT IHNEN UM.

JETZT
KOSTENLOSE
TESTZERTIFIKATE
SICHERN.

Die PSD2-Richtlinie der EU muss bis September 2019 rechtskonform umgesetzt sein. Wir bieten Ihnen schon jetzt die notwendigen Website-Zertifikate (QWAC) zum unverbindlichen Test. Wir beraten Sie gerne – alle Informationen unter [bdr.de/PSD2](https://www.bdr.de/PSD2)

BUNDESDRUCKEREI