

Pressemitteilung | TME Institut | 24.11.2015

# Euro Finance Tech: FinTech-Euphorie weicht Realismus

**BAD SODEN AM TAUNUS.** Im Digital Banking gaben bisher Startups aus der Finanztechnologie den Ton an. Doch der Hype um die Newcomer lässt allmählich nach. Die Banken betrachten die Konkurrenz mittlerweile realistischer und mit mehr Gelassenheit. Zu diesem Schluss kommt das TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement nach der diesjährigen Euro Finance Tech, eines der größten Branchentreffen zwischen Fintechs und Finanzwelt in Deutschland. Auf dem Event begegneten sich die führenden Vertreter auf Augenhöhe und diskutierten gemeinsam, wie das Banking der Zukunft aussehen kann.

In zwei bis drei Jahren werden mehr als 50 Prozent aller Bankgeschäfte per Smartphone abgewickelt. Darüber waren sich Fintechs, Finanzdienstleister, Politiker, Investoren und Regulatoren auf der Euro Finance Tech einig. Diskutiert wurde dagegen, wie der digitale Wandel umzusetzen ist. „Eine der größten Herausforderungen besteht darin, geeignetes Personal zu finden“, sagt Stephan Paxmann, 1. Vorstandsvorsitzende vom TME Instituts. Gesucht sind erfahrene Digital Experts, die sich im Digital Business aus Kundensicht genauso gut auskennen wie im Finanzgeschäft. „Davon gibt es nicht viele“, weiß Paxmann aus Erfahrung. „Das könnte ein War of Talents zwischen Fintechs und Finanzwelt nach sich ziehen.“

Um trotz des Mangels an Fachleuten das eigene Geschäftsmodell zukunftsfähig zu machen, gehen Banken verschiedene Wege. Einige Kreditinstitute setzen im Digital Banking zum Beispiel auf White Label, sprich branchenfremde Lösungen, die unter der eigenen Marke angeboten werden. „Weitaus mehr Geldhäuser wollen aber das Steuer selbst in die Hand nehmen“, sagt Stefan Roßbach vom TME Institut. Viele Finanzdienstleister wollen etwa die Produktentwicklung wieder inhouse umsetzen, weil sie eine ganzheitliche Digital Banking-Strategie verfolgen. „Dazu gehört auch, die Prozesse und Programmierung End-to-End zu bestimmen und nicht der Konkurrenz zu überlassen“, so der Digital Banking-Experte.

## Frenemies im Gespräch

Doch als Konkurrenz sahen sich Fintechs und Finanzdienstleister im Frankfurter Congress Center ohnehin nicht an. Unter dem Titel „Frenemies“ (Friends & Enemies) diskutierten sie, wie sie künftig voneinander profitieren können. „Fintechs werfen ihr digitales Know-how in die Waagschale, Banken ihre regulatorische Erfahrung und ihre breite Kundenbasis. Doch in der Praxis prallen Kulturen aufeinander“, sagt Roßbach. Auf der einen Seite stehe die ‚Zero Tolerance-Kultur‘ der Finanzdienstleister, die nur digitale Lösungen an den Kunden weitergeben wollen, die zu 100 Prozent durchdacht sind und den regulatorischen Auflagen entsprechen. Auf der anderen Seite befinden sich die technisch versierten Startups, die hauptsächlich kundenorientiert denken und auch mit Beta-Lösungen an den Markt gehen. „Beides hat seine Berechtigung“, betont der Fachmann. „Aber für eine erfolgreiche Kooperation ist Aufklärungs- und Vermittlungsarbeit gefragt.“

## Kooperationen mit Mehrwert

Auf der Euro Finance Tech wurde deutlich, dass die Banken unter Hochdruck an der digitalen Transformation arbeiten. Viele sind aber nicht länger bereit, jeden Preis für Fintech-Lösungen zahlen. „Mittlerweile investieren die Geldhäuser gezielter in digitale Geschäftsmodelle, die auch langfristig ins Portfolio passen und sich rechnen“, sagt Paxmann. „Sie schauen vermehrt darauf, welche Modelle und Kooperationen einen echten Mehrwert für ihr Unternehmen und ihre Kunden stiften. Hype-Bewertungen der letzten Jahre werden schrittweise normalisiert.“ Sichtbar wird diese Trendwende zum Beispiel am Börsengang von Square.

In den letzten 12 Monaten ist die Bewertung des Mobile Payment-Anbieters um rund ein Drittel von 6 auf 4 Mrd. US-Dollar reduziert worden, obwohl Square nach wie vor ein gutgehendes Business vorweist.

### **GetGems gewinnt Euro Fintech Tech Award**

Die erfolgreichsten Fintechs haben sich in Frankfurt um den Euro Finance Tech Award beworben. Der erstmals verliehene Preis ging an Unternehmen, die das größte Innovationspotenzial mitbringen. Nach Meinung der fachkundigen Jury, die u.a. mit dem Fintech-Spezialist Pascal Bouvier, Thomas-Frank Dapp (Deutsche Bank Research) und Prof. Hans-Gert Penzel (ibi research, Universität Regensburg) besetzt war, überzeugten vor allem die Geschäftsmodelle von WeltSparen, Kredittech, Ayondo und Gini. Platz 1 heimste jedoch GetGems ein. Das israelische Startup hat eine App entwickelt, mit der sich Freunde auch in sozialen Netzwerken untereinander Geld schicken können. „Das hebt das P2P-Payment auf eine neue Stufe und zeigt, dass wir im Digital Banking noch mit einigen Überraschungen zu rechnen haben“, sagt Roßbach. In den Vorträgen auf der Euro Finance Tech wurden vor allem die Blockchain-Technologie und Lending als die neuen Game Changer in der Finanzdienstleistungsindustrie gehandelt.

#### Pressekontakt:

TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement e. V.  
Hamburger Allee 26-28  
60486 Frankfurt am Main

Herr Stephan A. Paxmann/Herr Stefan Roßbach  
Tel.: 069 7191309-0  
E-Mail: kontakt@tme-institut.de

#### Versand:

Fröhlich PR GmbH i. A. der TME AG  
Alexanderstraße 14  
95444 Bayreuth

Frau Bianka Wurstbauer  
Tel.: 0921 75935-58  
E-Mail: b.wurstbauer@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994  
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich