

## Serie Digitalisierung, Teil 1: Die Digitalisierung kommt mit den Fintechs...



*Das Schöne an der Digitalisierung ist, dass jeder etwas anderes darunter versteht.*

*Für die einen sind es aggressiv angreifende Fintechs. Für andere ist es der immer stärkere Ausbau des Online-Geschäfts zu Lasten der Filialen. Für die Dritten ist es die konsequente Fortführung der Automatisierung bis zum Punkt, an dem sich Back- und Middle-Office (altmodisch Marktfolge) komplett erledigt haben. Für wieder andere ist es eine Kombination von allen Faktoren. Und die ganz Radikalen brauchen in Kürze gar keine Banken mehr.*

*Sicher ist: Eines der Szenarien tritt garantiert ein, irgendwann und in irgendeiner Abwandlung. Und: Alle werden am Ende recht gehabt haben.*

### **Fintechs**

Da der Begriff „Digitalisierung“ offenbar nicht totzukriegen ist, lohnt es sich, etwas genauer hinzuschauen. Die auf den ersten Blick neuen Fintechs nannte man vor 15 Jahren noch „New Economy“ – ein Begriff, der angesichts der Unsummen, die versenkt wurden, aus der Mode gekommen ist. Viel verändert hat sich aber nicht. Es ist massenhaft Geld im Markt, das man für neue Ideen – „irgendwas mit IT“ - ausgeben will. Die Ideen sind dabei oft nicht mal besonders originell.

### **Bezahlen per Handy - applepay**

Bezahlen mit Handy – eine Idee, die ebenso ansprechend wie hartnäckig erfolglos ist. Bereits 1998 gab es erste Produkte – überlebt hat keines. Vor 3 Jahren wurde dann applepay (und eine Vielzahl ähnlicher Produkte) aus der Taufe gehoben – ein Massenphänomen kann ich bislang nicht erkennen. Die dahinterstehende Technik mag sich radikal verändert haben, die Nachfrage danach hat sich nicht in grundlegend gesteigert.

### **Zahlungsverkehrsportale – paypal und paydirekt**

An der Stelle wird gerne auf paypal verwiesen: Ein Produkt, das zugegebenermaßen überrascht hat. Tatsache bleibt, dass es für weite Teile des Einzelhandels zu teuer ist, und sich nur aufgrund der Grundlast, die aus der Zusammenarbeit mit ebay stammt, rechnet. Aber – immerhin, es scheint so, als würden schwarze Zahlen geschrieben. Davon ist paydirekt, das Konkurrenzprodukt des Bankensektors, weit entfernt. Von Geldverdienen kann keine Rede sein, das Ganze kommt nur sehr langsam in Fahrt. Die beteiligten Bankenverbände scheinen überdies mehr damit beschäftigt zu sein, sich gegenseitig das Leben schwer zu machen, als zu kooperieren. Ob das jemals zur echten Konkurrenz von paypal werden kann? Spötter behaupten, dass an dem Tag, an dem die technischen

Hürden soweit behoben sind, dass paydirekt alles kann, was paypal heute schon bietet, paypal seine Zahlungen bereits per Gedankenübertragung durchführt.

### **Geldanlage – weltsparen.de**

Was gibt es noch? Produkte für den leidgeprüften Anleger, der auf seine Spareinlagen keine Zinsen mehr bekommt! Ein Beispiel ist weltsparen.de. Auf einer Internetplattform – analog dem bekannten „billiger-telefonieren.de“ - bekommt man aus ganz Europa Fest- und Tagesgeldangebote bis zu 2,5%. Die Anbieter sind Banken, die in der Regel ihren Sitz in Bulgarien, Portugal, Italien und vergleichbaren Ländern haben. Nichts gegen die dortigen Banken: Mich erinnert das Ganze aber fatal an den Hype um die isländische Kaupthing-Bank vor gut 10 Jahren. Auch damals war der deutsche Sparer der Ansicht, im Inland nicht genug für seine Spargroschen zu bekommen, und suchte Alternativen. Besonders interessant schienen isländische Banken – u.a. Kaupthing. Nun, soweit mir bekannt ist, hat niemand – nach langer Zitterpartie – Geld verloren, dafür aber Schlaf und Nerven.

Fett- und Kleingedrucktes bei weltsparen.de liest sich wie folgt: „Mit Sicherheit die besten Zinsen“ und „garantiert durch die bulgarische / portugiesische / italienische Einlagensicherung“. Ich wage zu behaupten: Niemand, der bei Kaupthing schon dabei war, wird sich darauf einlassen. Aber vielleicht ist ja eine neue Generation herangewachsen, die ihre Lektion noch lernen muss?

### **„Crowdfunding“ – auxmoney.de**

Tatsächlich neu ist die Idee von auxmoney.de. Die tägliche Werbung auf N-TV: Peter, Paul und Maria legen Geld zusammen, damit Lisa sich ein neues Notebook kaufen kann. Die dankbare Lisa zahlt das dann mit Zinsen an Peter, Paul und Maria zurück, und alle freuen sich.

Hört sich schön nach sozialer Tat an – Crowdfunding institutionalisiert so zu sagen (Foto: iconimage / fotolia.com). Was mich daran stört? Um damit anzufangen, frage ich



mich, warum Lisa nicht zuerst zu ihrer Bank geht. Die bis zu 16,3 % Zinsen, die Lisa bei auxmoney zahlen muss, lassen die Frage jedenfalls naheliegend erscheinen. Es sei denn, die Hausbank gibt keine weiteren Kredite mehr, da Lisa längst pleite ist.

Offenbar machen bei anhaltend guter Wirtschaftslage derzeit nur die wenigsten Anleger Verluste mit auxmoney. Wenn man auf ähnlich niedrigere Arbeitslosenquoten wie bisher setzt, kann das Konzept aufgehen. Das Problem bleibt, dass auch dann niemand garantiert, dass das Geld vollständig wieder zurückkommt. Worauf man sich als Kreditgeber außerdem einlässt, sind Kreditlaufzeiten von 60 Monaten und mehr. Man kann nur über die bereits zurückgezahlten Raten verfügen. Was man nicht kann, ist sein Geld - auch wenn man es braucht – vorzeitig zurückfordern.

Persönlich stößt mich ab, dass so getan wird, als ob es sich um ein unglaublich soziales Projekt handelt, um dann bis zu 16 % Zinsen und mehr vom Kreditnehmer herauszupressen. Als Anleger mag ich es nicht, das volle Risiko zu tragen, ob ich mein Geld zurückbekomme.

Die Gebühren von auxmoney von 1 % gehen übrigens immer zu Lasten des Anlegers, vollständig abgebucht bereits mit der ersten Rückzahlungsrate. Am Ende gewinnt also ganz sicher die Bank. Welche Bank? Die biw AG direktbank in Willich, die hinter auxmoney steht. Ohne Banklizenz geht dieses Geschäft nämlich nicht. Das trifft auf ziemlich viele Fintechs zu, auch wenn sie sich nach außen gerne als Anti-Banken gerieren.

### **Zukunft der Fintechs**

Wie sieht die Zukunft aus? Viele Fintechs werden das Geld ihrer Wagniskapitalgeber bis auf den letzten Cent verbrennen, die Mäntel ihrer GmbH's nur noch zu Steuersparmodellen taugen. Einige wenige werden ihre Ideen an etablierte, richtige Banken verkaufen, und Kasse machen. Und ganz wenige Einzelfälle werden erfolgreich sein. Ob auxmoney und weltsparen dazu gehören, vermag ich nicht zu sagen. Sie scheinen mir aber insgesamt noch zu den erfolgversprechenderen Kandidaten in einem sehr unüberschaubaren Markt zu gehören.

Über Ihre Meinung zum Thema Digitalisierung und der sich abzeichnenden „Schönen neuen Welt“ würde ich mich sehr freuen. Schreiben Sie mich doch gerne an: [stephan.szukalski@dbv-gewerkschaft.de](mailto:stephan.szukalski@dbv-gewerkschaft.de)

*Ihr Stephan Szukalski*

---

V.i.S.d.P.: DBV. Kreuzstraße 20, 40210 Düsseldorf, [www.dbv-gewerkschaft.de](http://www.dbv-gewerkschaft.de)