



FinTechs zu komplementären, digitalen Finanzdienstleistern der Zukunft machen.

Positionspapier der
CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag

Beschluss vom 31. Mai 2016

I. Definition, Bestandsaufnahme, Merkmale

Der Ausdruck FinTech setzt sich aus *Financial Services* und *Technology* zusammen.

„Unter FinTechs versteht man junge Unternehmen, die auf Basis neuer Technologien sowie kundenzentrierter Ansätze Angebote für den Finanzsektor erbringen“ (Positionspapier Bitkom, 2015).

Der Mehrzahl der FinTechs fehlt es an einer Zulassung nach dem Kreditwesengesetz (KWG) zur Erbringung von Bankdienstleistungen (Kredit und/oder-Einlagengeschäft, Zahlungsverkehr). Sie erbringen also „nur“ den Service und nicht die Bankdienst- oder Versicherungsleistung selbst. Damit agieren sie in Bereichen, für die unmittelbar keine KWG-Lizenz notwendig ist, mittelbar arbeiten sie aber für die Erfüllung des Services mit einer Partnerbank zusammen.

Hinter jedem FinTech-Startup, das nicht über eine eigene Banklizenz verfügt, steht somit immer eine Partnerbank mit einer Zulassung nach dem KWG. Eine der größten Partnerbanken ist die „Wirecard-Bank“, die im Hintergrund die Dienstleistung erbringt. Seit kurzem erfüllt auch die „solaris Bank“ vergleichbare Aufgaben.

FinTechs haben ein enormes Potenzial für den Finanzstandort Deutschland. Derzeit gibt es in Deutschland rund 500 FinTechs, 2013 waren es noch weniger als 50. Mehr als die Hälfte der heute tätigen FinTechs agiert im Bereich des Zahlungsverkehrs, der Rest teilt sich in die Bereiche Crowdfunding, Crowdlending und RoboAdvice Services. Das zeigt, welches starkes Wachstum von der Branche ausgeht.

Im Gegensatz zu den traditionellen Banken und Sparkassen des Drei-Säulen-Systems zeichnen sich FinTechs durch einen versierten Umgang mit Internettechnologien und algorithmenbasierter Datenanalyse sowie durch eine unmittelbare Kundenrückkopplung aus.

Trotz aller Innovationskraft ist ihr Nachteil gegenüber traditionellen Kreditinstituten eine mangelnde Bekanntheit in der Breite der Bevölkerung und eine weniger stark ausgeprägte Vertrauensbeziehung zum Kunden. Erschwerend kommt eine gering ausgeprägte Technikaffinität von Kunden/Händlern hinzu.

Die meist noch sehr jungen FinTech-Startups finanzieren sich größtenteils durch Business-Angels und VC-Investoren. Weltweit sammeln FinTechs monatlich rund 1 Mrd. USD an Kapital ein, ein Großteil davon in den USA. Bis zum Jahr 2020 werden schätzungsweise rund 4% der Erträge im deutschen Retail Banking durch FinTechs erwirtschaftet.

Grundsätzlich werden verschiedene Typen von FinTechs unterschieden:

- **Kreditvergabe**

Hierzu zählen FinTechs, die ihr Geschäftsmodell auf die Vergabe von Krediten an Privat- oder Geschäftskunden ausrichten. FinTechs greifen hier das Kerngeschäft von Banken an. Auch professionelle Investoren nutzen diese Möglichkeit vermehrt, um Rendite zu erzielen und entwickeln damit das ursprüngliche Geschäftsmodell der FinTechs weiter.

Beispiel:

Die Lending-Plattform „Lendico“ bringt Anleger als Kreditgeber und Kreditnehmer direkt zusammen. Die Bank wird für den Kunden nicht sichtbar, sondern agiert im Hintergrund. Das Kreditinstitut „Wirecard Bank“ ist als Dritter in den Transaktionsprozess eingeschaltet.

- **Zahlungsverkehr**

FinTechs aus diesem Bereich bieten e-Wallet-Lösungen oder Zahlungsauslösedienste an, ermöglichen Kontoeröffnung/Banking sowie Mobiles Bezahlen via Smartphone und stehen somit in unmittelbarer Konkurrenz zur klassischen Bank. Das Angebot der FinTechs ist ausgesprochen marktnah und nutzerfreundlich. Kritik kommt allerdings bei der Frage nach dem konkreten Mehrwert von Mobilem Bezahlen auf, so zum Beispiel in Bezug auf die tatsächliche Zeitersparnis des Kunden (Barzahlung vs. Kartenzahlung vs. Zahlung mittels „Anhalten des Mobiltelefons“ an das Händlerterminal).

Beispiele:

„Apple Pay“ bietet Mobiles Bezahlen im Einzelhandel via Smartphone. Der Benutzer muss sein Gerät lediglich mithilfe des Touch-ID-Fingerabdrucksensors an ein Bezahl-Terminal halten. Die Kommunikation erfolgt über den NFC (Near Field Communication)-Chip. Die Kreditkarten/ec-Karten-Daten sind bei Apple hinterlegt, das iPhone bekommt eine eigene „Konto-Nummer“ zugeordnet, die verschlüsselt abgespeichert wird.

Ein Anbieter von e-Wallet-Lösungen ist „ClickandBuy“. Internetkäufer registrieren sich mit Bank- oder Kreditkartendaten auf der Plattform. Bei Online-Käufen wird dann mit E-Geldguthaben via Angabe von Benutzername und Passwort bezahlt, die Zahlungsmittelinformationen liegen bei „ClickandBuy“. Die Bezahlabwicklung erfolgt per Lastschrift, Kreditkarte oder Prepaid-Guthaben.

„Number26“ bietet die Eröffnung eines Girokontos per App in acht Minuten. Das Banking funktioniert mobil und online, Kontoführung und Kreditkarte sind kostenlos. Überweisungen können im In- und Ausland getätigt werden und sind mittels einer persönlichen PIN verifiziert. Das Bankgeschäft von „Number26“ wird von der „Wirecard Bank“ abgewickelt.

Der Zahlungsauslösedienst „SofortÜberweisung“ bietet bei Online-Käufen die Möglichkeit, mittels der eigenen Online-Banking-Daten die Rechnung direkt zu begleichen. Diese Art der Bezahlung ähnelt der klassischen Überweisung, ist allerdings schneller als die Vorkassenzahlung.

- **Geldanlage/Vermögensverwaltung**

Hier bieten FinTechs vor allem Geldanlagemöglichkeiten für Privat- und Geschäftskunden am Kapitalmarkt an. Zudem gibt es im B2B-Bereich auch Vermögensverwaltungslösungen, die etwa IT-Infrastruktur und Datenerhebung/-analyse für Vermögensverwalter anbieten.

Beispiele:

„Vaamo“ ist ein Online-Service für die automatisierte Geldanlage. Dem Anleger wird ein Anlagekonzept mit der entsprechenden Umsetzung angeboten. Ziel ist der einfache Zugang zum Kapitalmarkt für Privatkunden. „Vaamo“ ist keine Bank, gilt aufsichtsrechtlich als Finanzanlagenvermittler. Das Unternehmen nutzt eine Möglichkeit, die das Kreditwesengesetz lässt: Weil es Investment-Anteile von europäischen Kapitalanlagegesellschaften vermittelt, kann es nach Information der BaFin ohne Erlaubnis der Behörde arbeiten. Hinter „Vaamo“ steht die „FIL Fondsbank GmbH“.

„WealthArc“ bietet digitale Analyse- und Datenmodule für Vermögensverwalter im Bereich des Wealth Managements. Revolutionär ist dieses FinTech vor allem, weil das Wealth Management als sehr konservative Sparte gilt, in der Prozesse oft manuell durchgeführt werden.

- **Versicherungsdienstleistungen**

FinTechs aus dem Bereich der Versicherungsdienstleistungen konzentrieren sich auf die mobile Beratung, Vermittlung und Verwaltung von Versicherungspolice. Im Fokus steht der Ansatz, Versicherungsgeschäfte kundenfreundlicher, übersichtlicher und günstiger zu gestalten.

Beispiel:

Das Unternehmen „friendsurance“ schließt seine Kunden in kleinen Gruppen zusammen, bspw. in einer Haftpflichtgruppe. Tritt innerhalb eines Jahres kein Schadensfall ein, bekommen die Kunden bis zu 40% ihres Beitrages zurück.

II. Herausforderungen

Die FinTechs stellen den Finanzmarkt und das klassische Bankgeschäft in vielerlei Hinsicht „auf den Kopf“. So revolutionieren sie zum Beispiel die Art und Weise, wie Kunden, Händler und Banken miteinander kommunizieren, Geschäfte abwickeln und somit Geld oder Gegenleistungen durch Anreizprogramme verdienen.

So hat das Zahlungsverkehrs-FinTech „Number26“ ein FinTech-Hub gegründet und als ersten Partner den britischen Fremdwährungs-Überweisungsdienst „TransferWise“ in seine App integriert. Kunden von Number26 haben nun also via App Zugriff auf die Dienstleistungen eines anderen FinTechs, ohne dafür eine weitere App zu benötigen. Hieran werden Innovationsstärke und Wettbewerbspotenzial der FinTechs schnell deutlich.

FinTechs können zahlreiche Dienstleistungen günstiger anbieten, weil sie weniger Personal vorhalten und wenig/keine Bankeninfrastruktur und deren Kosten tragen müssen – sie weisen grundsätzlich eine gänzlich andere Kostenstruktur auf.

Eine der großen Herausforderungen für die Banken ist es, bei dem hohen Innovationstempo der FinTechs mithalten zu können. Banken, aber auch die Politik, müssen darauf achten, hierbei nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Neue Spieler wie Crowdfunding- und Crowlending-Plattformen, mobile Bezahldienste und automatisierte Versicherungsberatung kommen zunehmend auf den Markt. Die staatliche Finanzaufsicht stellt diese Heterogenität vor erhebliche Herausforderungen, denen wir möglichst effektiv begegnen wollen, etwa mit Blick auf die Schaffung einer Anlauf-/Servicestelle für FinTechs bei der BaFin.

Darüber hinaus wird im Bereich der Digitalisierung des Finanzmarktes eine entscheidende Weiche in den Bereichen Kartellrecht sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) gestellt.

Sollte beispielsweise das Smartphone eines bestimmten Herstellers nur noch Kunden seiner eigenen Bank Zugriff auf sein Wallet erlauben, würde

dies automatisch kartellrechtliche Fragen (nach dem Marktzugang für Kunden anderer Kreditinstitute) aufwerfen.

Im Zusammenhang mit der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung und der Payment Services Directive (PSD II) tritt auch die Frage zutage, welche Auswirkungen sich für FinTechs und traditionelle Banken hinsichtlich der Nutzung, Speicherung und Löschung von Daten ergeben – explizit also die Frage nach dem Datenzugang für Drittanbieter.

Politik und Verbraucher treibt letztlich auch immer die Frage nach dem Umgang mit sensiblen persönlichen Daten um. Ein vertraulicher und gesetzeskonformer Umgang mit ihnen ist unerlässlich. Was im Bereich der FinTechs zukünftig möglich sein wird, wird also nicht nur im Punkt der „reinen“ Finanzmarktregulierung, sondern auch in den Bereichen Wettbewerb, Telekommunikation und Datenschutz entschieden.

Eine entscheidende Rolle wird zukünftig wohl auch die Blockchain-Technologie spielen. Sie ist eine Art „digitaler Kontoauszug“ für Transaktionen zwischen beliebig vielen Computern. Jede Veränderung einer Transaktion wird erfasst, dezentral und transparent gespeichert. Diese Technologie hat möglicherweise das Potenzial, Zahlungsvorgänge schneller, transparenter und kostengünstiger machen. Für alte und neue Spieler auf dem Finanzmarkt ist das Herausforderung und Chance zugleich.

III. Chancen

Durch die den FinTechs eigene „revolutionäre Art“ eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten im Bereich zwischen Kunden/Verbrauchern, Banken und Händlern. Wettbewerb schafft Innovationen und ein vermehrtes Angebot, was dem Kunden/Verbraucher zugutekommt.

Die dreigliedrige, klassische Kreditwirtschaft in Deutschland ist das Rückgrat des deutschen Finanzsystems und- Standortes. Sie selbst richtet zunehmend ihren Blick auf die FinTech-Branche und sieht ihre Beziehung im Spannungsfeld zwischen Kooperation und Wettbewerb. Zahlreiche deutsche Kreditinstitute und Verbände haben bereits Inkubatoren zur gezielten Förderung von FinTechs gegründet, so etwa der MainIncubator der Commerzbank, das Deutsche Bank Lab und Payone, gekauft vom Deutschen Sparkassenverlag.

Für jegliche Form einer Kooperation sehen wir für FinTechs und Banken eine enorme Chance, ihr Know-How zu bündeln und dadurch innovative, nutzerfreundliche und einfache Lösungen in den vorgenannten drei Bereichen für den Kunden/Verbraucher zu generieren.

Die größte Chance der Digitalisierung des Finanzmarktes sehen wir im Zusammenwachsen eines europäischen, integrierten Finanzplatzes. Deswegen unterstützen wir ausdrücklich die Strategie der Kommission für einen digitalen Binnenmarkt, solange diese etwaigen nationalen Besonderheiten Raum gibt. Auch sehen wir in der Digitalisierung enorme Möglichkeiten für Innovation und neues Gedankengut, Wachstum, zunehmenden Wettbewerb und einen zukunftsfähigen Arbeitsmarkt.

IV. Positionierung

1. Wir wollen für FinTechs Rahmenbedingungen schaffen, die das Spannungsverhältnis zwischen Nutzerfreundlichkeit und Einhaltung aufsichtsrechtlicher Pflichten berücksichtigt und lösen können.
2. Wir möchten unseren nationalen Aufseher, die BaFin, zukunftsfähig ausrichten und für die Digitalisierung des Finanzmarktes rüsten. Darunter verstehen wir zum einen die Schaffung einer zentralen, schnell handlungsfähigen Anlauf-/Servicestelle für FinTechs; zum anderen wollen wir das Erlaubnisverfahren für FinTechs beschleunigen.

Die BaFin hat grundsätzlich sechs Monate für einen Erlaubnisantrag für Bank- oder Finanzdienstleistungsgeschäft Zeit. Dies ist vor dem Hintergrund komplexer Bankgeschäfte auch richtig. FinTechs konzentrieren sich üblicherweise auf einzelne Finanzdienstleistungen, so dass eine Prüfung nicht so umfangreich ist wie die einer Bank.

Damit Deutschland auch künftig attraktiver Standort für FinTechs bleibt, ist das Erlaubnisverfahren für Antragsteller, die keine Vollbanklizenz nach KWG beantragen, zu beschleunigen und medienbruchfrei durchzuführen. Statt sechs sollten FinTechs soweit rechtlich möglich bereits nach drei Monaten eine Erlaubnis bekommen. Dies wird dem hohen Innovationstempo der FinTechs gerecht, sichert Geschäftsmodelle ab und schafft schnell Rechts- und Investitionssicherheit für FinTechs in Deutschland.

3. Wir wollen, dass sich der digitale Wandel in Deutschland und Europa so erfolgreich wie möglich entwickelt und den Vergleich mit den USA nicht scheuen muss. Hier ist es zwingend geboten, den FinTech-Standort Deutschland zu fördern und zukunftsfest auszugestalten, damit Abwanderung in andere EU-Mitgliedsstaaten unterbleibt. Wagniskapital-Finanzierung und Zeit sind maßgebliche Faktoren.

4. Wir machen uns dafür stark, dass die Sicherheit der Kundendaten gewährleistet bleibt und dass mit den Daten gesetzeskonform und vertraulich umgegangen wird. Für Datenschutz und Datensicherheit haben wir uns insbesondere bei Profilbildung auch im Koalitionsvertrag ausgesprochen.
5. Was Regulierung betrifft, so gilt unser altbewährter Grundsatz: So wenig wie möglich, so viel wie nötig. Bei etwaigen Regulierungslücken, bei denen Verbraucher und/oder Wettbewerber geschädigt werden, wo keine Transparenz herrscht, werden wir handeln. Aus unserer Sicht darf es keine Regulierungsunterschiede geben – Gleiches muss auch gleich behandelt werden. Es muss auch hier ein „level-playing-field“ geben.
6. Wir fordern, dass die makroprudentielle Aufsicht die Entwicklung im FinTech-Bereich intensiv verfolgt, damit sie gleichzeitig mit dem Wachsen der Branche auch einen entsprechenden Überblick über Risikopotenziale hat.

Diese Veröffentlichung der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag dient ausschließlich der Information. Sie darf während eines Wahlkampfes nicht zum Zweck der Wahlwerbung verwendet werden.

Herausgeber: CDU/CSU-Fraktion im
Deutschen Bundestag
Michael Grosse-Brömer MdB
Max Straubinger MdB
Platz der Republik 1