

Kategorisierung von FinTechs in der Internetökonomie

FinTechs sind eine nicht ganz so neue Kategorie von Start Ups oder Dienstleistungsunternehmen im Finanzsektor, die neuartige – zumeist digitale – Technologien nutzen, um Dienstleistungen für Privatkunden (B2C) oder auch für Banken und andere Dienstleister (B2B) zu erbringen. [Gabler's Wirtschaftslexikon](#) definiert: „Der Ausdruck FinTech setzt sich aus Financial Services und Technology zusammen und bezieht sich auf Unternehmen, die mithilfe moderner Technologie spezialisierte Finanzdienstleistungen anbieten.“

Eine Übersicht über die deutschen FinTechs finden Sie [hier](#).

Das Problem mit den FinTechs ist, dass sie viele Phantasien auslösen und vermeintliche Geschäftsmöglichkeiten beschreiben, die nicht immer eine klare Ausrichtung erkennen lassen. Eine Kategorisierung ist daher für eine Einschätzung dieser Innovatoren hilfreich. Im Kern geht es darum, Erkenntnisse über das Potential dieser Modelle zu erlangen.

Oben wurde ja bereits schon auf B2B- und auch B2C Geschäftsmodelle hingewiesen, die den Banken nicht nur Konkurrenz machen können, sondern die auch der Kooperation dienen können. [Eine aktuelle McKinsey - Studie](#) beschäftigt sich mit genau dieser Frage, wobei die Studie nur die Infrastrukturaspekte untersucht. Sie kommt u.a. zu dem Schluss: „However, at the front end of the value chain, in the “access to capital” portion, 82 percent of fintech business models have a business-to-consumer (B2C) focus, and therefore represent more of a threat to incumbents“.

Früher oder später wird man sich mit dem Grundproblem auseinander setzen müssen, ob FinTechs nun als Partner oder als Konkurrenten der Banken dienen werden. In dem Ausmaß, in dem z.B. TransferWise den internationalen Zahlungsverkehr kostengünstiger macht, werden die anderen Bankenanbieter Geschäft verlieren. Bei TransferWise steht wie bei vielen Anbietern die Peer-to-Peer- Technologie im Vordergrund – die klassische Netzwerkphilosophie. Vernetzte Rechner und autonome Akteure werden dabei eingesetzt, um Dienstleistungen effizient und sicher zu erbringen. Andere Anbieter wie N26 in Deutschland machen sich überwiegend mobile Online-Technologien zu eigen, um Kunden ein ansprechendes Angebot zu machen. N26 arbeitet dabei mit anderen FinTechs im Bereich Vermögensverwaltung und Zahlungsverkehr eng zusammen.

Eine umfassende Technologieadaption zeichnet sich dadurch aus, dass fast alle Bereiche der Finanzwirtschaft davon beeinflusst werden. Im Wesentlichen sind dies die Blockchain-Technologie, Anwendungen der künstlichen Intelligenz, Cloud- und Quantencomputerdienstleistungen sowie Algorithmen- und Roboticsanwendungen. Eine Kernausrichtung in den anwendungsorientierten Technologien findet sich in der Open-Source- sowie in der bereits erwähnten Peer-to-Peer-Nutzung.

Es folgt der Versuch einer Kategorisierung, die sich an den genannten Technologien und an den Marktabgrenzungen der Internetökonomie orientiert.

- a. Der B2B – Sektor für
 - i. Infrastruktur für Banken in Zusammenhang mit dem Kapitalmarktzugang und Services im Bereich Clearing, Settlement und Regulierung
 - ii. Produkte , Services, die sich daran anknüpfen - insbesondere natürlich die Emission von Schuldverschreibungen, Aktien, Derivaten etc.
 - iii. Zahlungsverkehr für Banken und Unternehmen: hier wären auch Kryptowährungen (z.B. Ripple) zu nennen.
 - iv. Plattformen B2B für Factoring, Leasing, Finetrading – hier entwickeln sich gerade neue FinTechs.

- b. Der B2C-Bereich
 - i. Robots für Portfolio und Vermögensverwaltung wie Scalable Capital oder auch Vamoo, VirtualVest o.ä.
 - ii. Produkte in Zusammenhang mit Aktien- , ETF-Fonds, alternative Sparprodukte (Weltsparen.de) oder auch Immobilienfinanzierungen über das Netz, Versicherungsprodukte
 - iii. Plattformen für den Zugang institutioneller Investoren zu Mittelstandskrediten (Funding Circle, Kapilendo)
 - iv. Zahlungsverkehr Peer-to-Peer wie TransferWise u.ä.

- c. C2C
 - i. Plattformen: P2P-Lending Consumer (Auxmoney, Lending Club u.ä.)
 - ii. Sonstige Produkte mit einer Sharingausrichtung z.B. spendenbasiertes Crowdfunding (Start Next u.a.), ggfs. auch Versicherungsprodukte

- d. C2B
 - i. Plattformen für Crowdfunding aus Mitteln von Anlegern und Sparern (Companisto, Seedmatch, Conda u.a.)
 - ii. und für Crowdlending im Kreditbereich (auch Funding Circle).

Offensichtlich fällt es viel leichter, Beispiele für B2C zu finden als für B2B, weil die Infrastruktur sich im Back-End abspielt, das noch direkt unter Kontrolle der Banken und Börsen ist und wo sich z.Zt. kein marktgängiger Verdrängungstrend zeigt. Andererseits werden sich im B2B-Segment Plattform-Lösungen weiter entwickeln, die Bankgeschäfte substituieren könnten.

Die o.g. Kategorisierung hat den Vorteil, klar zwischen Nutzerkonzepten und Infrastrukturanforderungen zu unterscheiden. Im weiter gefassten B2C-Bereich (also b – d) wird die Vielfalt der Produkte und die P2P-Technologie dominieren, während im Bereich B2B Effizienz- und Kosteneinsparungsmotive (z.B. mit Hilfe der Blockchaintechnologie) im Vordergrund stehen werden.

